




3 1761 11650341 8



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503418>



12

Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Wednesday, February 19, 2003

Le mercredi 19 février 2003

Issue No. 6

Fascicule n° 6

Twelfth and thirteenth meetings on:

The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

Douzième et treizième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada
et les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	De Bané, c.p.
Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003
(13)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:04 p.m. in the Garden Patio Room of the Delta Bow Valley, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Western Barley Growers Association:

Mr. Douglas McBain, President.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice President.

As an individual:

Mr. David Usherwood.

Mr. McBain made a presentation and answered questions.

Mr. Laycraft made a presentation and answered questions.

Mr. Usherwood made a presentation and answered questions.

At 11:41 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:**PROCÈS-VERBAUX**

CALGARY, le mercredi 19 février 2003
(13)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 10 h 04, dans la salle Garden Patio, au Delta Bow Valley, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De la Western Barley Growers Association:

M. Douglas McBain, président.

De la Canadian Cattlemen's Association:

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif.

À titre personnel:

M. David Usherwood.

M. McBain fait un exposé puis répond aux questions.

M. Laycraft fait un exposé puis répond aux questions.

M. Usherwood fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 41, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003
(14)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:32 p.m. in the Garden Patio Room of the Delta Bow Valley, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Alberta Canola Producers Commission:

Mr. Kenton Ziegler, Chair;

Mr. Ward W. Toma, General Manager.

From Wild Rose Agricultural Producers:

Mr. Brent McBean, Director.

From the Canadian Association of Petroleum Producers:

Mr. Pierre Alvarez, President.

From the Canadian Energy Research Institute:

Dr. J. Philip Prince, President;

Mr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research.

Mr. Ziegler, assisted by Mr. Toma, made a presentation and answered questions.

Mr. McBean made a presentation and answered questions.

Mr. Alvarez made a presentation and answered questions.

Messrs. Prince and Miles made a presentation and answered questions.

CALGARY, le mercredi 19 février 2003
(14)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 32, dans la salle Garden Patio, au Delta Bow Valley, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De l'Alberta Canola Producers Commission:

M. Kenton Ziegler, président;

M. Ward W. Toma, directeur général.

De la Wild Rose Agricultural Producers:

M. Brent McBean, directeur.

De la Canadian Association of Petroleum Producers:

M. Pierre Alvarez, président.

Du Canadian Energy Research Institute:

M. J. Philip Prince, président;

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche.

M. Ziegler, assisté de M. Toma, fait un exposé puis répond aux questions.

M. McBean fait un exposé puis répond aux questions.

M. Alvarez fait un exposé puis répond aux questions.

MM. Prince et Miles font un exposé puis répondent aux questions.

At 2:42 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 2:57 p.m., the committee resumed its proceedings.

At 4:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

À 14 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 14 h 57, le comité reprend ses travaux.

À 16 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:04 a.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators and guests, I am privileged to chair the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

On behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Calgary and to have the opportunity to hear your views on some of the international trade challenges that confront us today.

Our mandate is to examine and report on the Canada-United States trade agreement of 1988, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico, and the development of effective dispute settlement mechanisms.

We are expected to present our final report no later than December of this year, though we certainly hope to do that well before December.

We find ourselves in very difficult circumstances as they relate to our trade relations with the United States. Here is the reality of the situation from a national perspective: 86 per cent of our international trade moves in a southerly direction. Trade with the United States represents about 35 per cent of our gross domestic product.

The Alberta figures are equally dramatic. 89 per cent of international trade is with the United States. While it is true that fossil fuels account for 72 per cent of that, let us not forget the rapid growth in other products: beef, telecommunications equipment, organic chemicals, and furniture.

Like Canada as a whole, you have basically one customer: the United States. That customer is holding us hostage. Look at what has happened with softwood lumber. Punishing tariffs have crippled a once vibrant industry.

The American Farm Lobby now has grain in its sites, so Alberta grain farmers are at risk. While it is true that Alberta has a pretty good "oil and gas hand," the United States holds most of the aces.

We can try to get the Free Trade Agreement and the NAFTA reopened. We can try to get a more equitable dispute resolution mechanism. We are going to the WTO.

TÉMOIGNAGES

CALGARY, le mercredi 19 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 10 h 04 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et les relations commerciales entre le Canada et le Mexique et faire rapport à ce sujet.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs et invités, j'ai le privilège de présider le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères.

Au nom du comité, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue et de vous dire combien nous sommes heureux d'être ici à Calgary et d'avoir l'occasion d'entendre votre point de vue sur certains des défis commerciaux internationaux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui.

Nous avons pour mandat d'examiner l'Accord de libre-échange canado-américain de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, la sécurité d'accès des biens et services canadiens aux États-Unis et au Mexique, et l'élaboration de mécanismes efficaces de règlement des différends, et de faire rapport sur toutes ces questions.

Nous sommes censés présenter notre rapport final au plus tard en décembre cette année, mais nous espérons le faire bien avant.

Nous sommes dans une situation très délicate en ce qui concerne nos relations commerciales avec les États-Unis. Voici comment se présente la situation du point de vue national: 86 p. 100 de nos échanges internationaux se font vers le Sud. Le commerce avec les États-Unis représente environ 35 p. 100 de notre produit intérieur brut.

Les chiffres pour l'Alberta sont également impressionnants. Cette province effectue 89 p. 100 de ses échanges internationaux avec les États-Unis. Certes, les combustibles fossiles représentent 72 p. 100 de ce total, mais n'oublions pas la croissance rapide d'autres secteurs: le boeuf, le matériel de télécommunications, les produits chimiques organiques et les meubles.

Tout comme l'ensemble du Canada, vous avez essentiellement un client: les États-Unis. Ce client nous tient en otage. Regardez ce qui s'est passé dans le cas du bois d'oeuvre résineux. Des droits de douane écrasants ont mis à genoux une industrie naguère pleine de vitalité.

Le lobby agricole américain a maintenant les céréales dans son collimateur, et les céréaliculteurs de l'Alberta sont donc menacés. Certes, l'Alberta dispose de bons atouts avec le pétrole et le gaz, mais ce sont les Américains qui détiennent la plupart des as.

Nous pouvons essayer de réouvrir l'Accord de libre-échange et l'ALENA. Nous pouvons essayer d'obtenir un mécanisme plus équitable de règlement des différends. Nous participons aux discussions de l'OMC.

Should we not be looking at other markets and broadening our customer base so that we at least have some leverage? The bottom line is, we are here to listen and to learn.

The other members of the committee are Senator Austin, from British Columbia; Senator Di Nino, from Ontario; Senator Setlakwe, from Quebec; and Senator De Bané, from Quebec. I am from Ontario.

We have just come from very interesting hearings in Vancouver which have, I think, focused our minds on this problem.

We have with us this morning Mr. Douglas McBain from the Western Barley Growers Association; Mr. Dennis Laycraft, from the Canadian Cattlemen's Association; and Mr. David Usherwood, from the Calgary Chamber of Commerce.

I will ask each of you to make a reasonably brief presentation.

Mr. McBain, please proceed.

Mr. Douglas McBain, President, Western Barley Growers Association: Mr. Chairman, it is a privilege to be here today to express our views of the export trade with the United States. I represent the Western Barley Growers Association. I am the newly elected president as of last week.

The Western Barley Growers is a voluntary, membership-driven organization representing barley producers from Western Canada. Our mission is to support a vibrant and self-sustaining industry.

One of our goals is to achieve an open North American market for agricultural products, especially barley. We support the free trade agreement, but we need to have assurances that we have reciprocating rules with the trade agreement, so that rules on one side are equal as import or export restrictions on both sides and the same criteria for grade and quality apply on both sides.

Our biggest problem with barley exports is our domestic policy with regard to the Canadian Wheat Board and the limited access we have to an American market as individual producers. However, while I will not go into detail on domestic policy, I would be pleased to answer any questions.

In respect of their role in exporting and the producer's role, there is a disconnect between what we can do as a producer to export and the impacts of American and Mexico trade restrictions on us. Right now, they are limited to what the board does. If the board decides they are not going to export to those countries, then there is no impact. The point is that, as producers, we want access to the market and domestic policy is our biggest trade restriction.

We have concerns in the cattle industry about the country-of-origin labelling that the Americans temporarily or voluntarily have in place at the moment. As the cattle industry in Western Canada is our largest barley market, we are concerned about its health and ability to be profitable when their largest customer is

Ne devrions-nous pas nous tourner vers d'autres marchés et élargir l'éventail de notre clientèle pour avoir au moins un peu de poids? En un mot, nous sommes ici pour vous écouter.

Les autres membres du comité sont le sénateur Austin, de la Colombie-Britannique, le sénateur Di Nino, de l'Ontario; le sénateur Setlakwe, du Québec et le sénateur De Bané, aussi du Québec. Je viens de l'Ontario.

Nous venons d'avoir une série d'audiences très intéressantes à Vancouver qui nous ont permis, je crois, de bien cerner le problème dans notre esprit.

Nous accueillons ce matin M. Douglas McBain, de la Western Barley Growers Association, M. Dennis Laycraft, de la Canadian Cattlemen's Association et M. David Usherwood, de la Chambre de commerce de Calgary.

Je vous invite à faire chacun un bref exposé.

Monsieur McBain, vous avez la parole.

M. Douglas McBain, président, Western Barley Growers Association: Monsieur le président, c'est un privilège d'être ici pour vous donner notre opinion sur le commerce d'exportation vers les États-Unis. Je représente la Western Barley Growers Association. J'en suis le nouveau président élu depuis la semaine dernière.

La Western Barley Growers est une organisation à participation volontaire dirigée par ses membres qui représente les producteurs d'orge de l'ouest du Canada. Notre mission est d'appuyer une industrie dynamique et autosuffisante.

L'un de nos objectifs est de parvenir à un marché nord-américain ouvert pour les produits agricoles et notamment l'orge. Nous sommes favorables à l'Accord de libre-échange mais nous voulons avoir l'assurance de règles de réciprocité, c'est-à-dire les mêmes règles des deux côtés sur les restrictions imposées aux exportations ou aux importations et l'application des mêmes critères de qualité et de classement des deux côtés.

Notre principal problème pour les exportations d'orge vient de notre politique intérieure concernant la Commission canadienne du blé et de nos difficultés d'accès au marché américain en tant que producteurs individuels. Je ne vais pas entrer dans le détail de la politique intérieure, mais je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

En ce qui concerne les exportations et le rôle des producteurs, il y a une distinction entre ce que nous pouvons faire en tant que producteurs pour exporter et les effets des restrictions commerciales américaines et mexicaines à notre égard. Actuellement, tout dépend de la Commission. Si elle décide de ne pas exporter vers ces pays, il n'y a pas de répercussions. Le problème, c'est que nous, producteurs, nous voulons avoir accès au marché et la politique intérieure est le principal obstacle aux échanges commerciaux.

Dans le secteur de l'élevage, nous avons peur des répercussions du système d'étiquetage avec mention du pays d'origine que les Américains appliquent temporairement ou volontairement actuellement. Comme le secteur du bétail de l'Ouest canadien représente notre plus gros marché pour l'orge, nous nous

the United States and they are facing import restrictions. Therefore, any cost that is loaded on to cattle producers will be downloaded on eventually to the grain producers.

We also have concerns about the check-offs being disguised as a tariff on either side of the border. We have a check-off applied for product going into the States. We do not have reciprocating check-offs or costs coming back in.

The last point is in regard to genetically modified organisms, GMOs. The Barley Growers have always spoken in favour of GMO research and supported the introduction of GMO products provided the research is science-based and proven to be safe.

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice-President, Canadian Cattlemen's Association: Thank you, Mr. Chairman and honourable senators, for the opportunity to present our views on this absolutely critical issue to our industry.

We have submitted our brief, which includes background on anti-dumping rules. I will not go through those in detail, but I will highlight a few points that are very important to the discussions.

Our industry has been one of those that has benefited tremendously from the Canada-U.S. trade agreement. The agreement led to a significant investment in Canada's beef industry. We saw two of the largest and newest packing plants in the world built in Western Canada. Today, we see an extensive expansion of the largest packing plant in Ontario, which is, in part, a result of our access in the North American market, which has really become an integrated market. Cattle flow north, cattle flow south to wherever the markets are highest and most efficient, and beef travels extensively through North America.

Mexico is now our second-largest export market with remarkable growth in the past five years. That has to do with the provisions in NAFTA. We, along with the United States, have tariff-free access to Mexico, whereas the rest of the world pays 20 per cent and 25 per cent duties. As well, there are some duties on U.S. beef because of anti-dumping rules in Mexico that arose out of a dispute in 1998 between the two countries.

We export about one out of every two calves that are born today, in one form or another, to the United States. You can take one out of ten that we export to the rest of the world and that is growing.

We do have a new global marketing strategy in place where our longer-term objective is to try to bring that into a more even balance, and our objective is to get a 50/50 relationship.

inquiétons pour sa santé et nous avons peur qu'il ne puisse plus être rentable dans la mesure où les États-Unis, son plus gros client, veulent limiter les importations. Autrement dit, tous les coûts supplémentaires imposés aux producteurs de bétail vont se répercuter à un moment quelconque sur les producteurs de céréales.

Nous sommes aussi inquiets des contributions des agriculteurs déguisées en tarifs douaniers des deux côtés de la frontière. On applique un prélèvement aux produits exportés vers les États-Unis, mais il n'y a pas de prélèvement ou de coût correspondant dans l'autre sens.

Ma dernière remarque concerne les organismes génétiquement modifiés, les OGM. Les producteurs d'orge ont toujours appuyé la recherche sur les OGM et accepté les produits contenant des OGM à condition que leur innocuité soit scientifiquement prouvée.

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif, Canadian Cattlemen's Association: Merci, monsieur le président et honorables sénateurs de nous donner l'occasion de vous présenter notre point de vue sur ce problème absolument vital pour notre industrie.

Nous vous avons remis notre mémoire qui présente le contexte de la réglementation antidumping. Je ne vais pas aborder tout cela en détail, mais je me contenterai de souligner quelques éléments importants pour le débat.

Notre secteur est un de ceux qui ont énormément profité de l'Accord de libre-échange canado-américain. Cet accord a suscité des investissements considérables dans le secteur du boeuf au Canada. Deux des abattoirs les plus grands et les plus modernes au monde ont été construits dans l'ouest du Canada. Aujourd'hui, on assiste à une expansion considérable de la plus grosse usine de transformation de viande en Ontario, ce qui est en partie le résultat de notre accès au marché nord-américain qui est devenu vraiment intégré. Il y a des expéditions de bétail vers le nord et vers le sud, là où les marchés sont les meilleurs et les plus efficaces, et la viande est transportée dans toute l'Amérique du Nord.

Le Mexique est devenu notre deuxième marché d'exportation, et ce marché a connu une progression remarquable au cours des cinq dernières années. C'est dû aux dispositions de l'ALENA. Avec les États-Unis, nous pouvons accéder librement, sans aucun droit de douane, au marché mexicain, alors que le reste du monde paie des droits de 20 et 25 p. 100. En outre, certains droits sont imposés sur le boeuf américain au titre de règles antidumping imposées au Mexique à la suite d'un différend qui a opposé ces deux pays en 1998.

Nous exportons sous une forme ou sous une autre vers les États-Unis environ un veau sur deux qui naissent aujourd'hui. Et on peut dire que nous en exportons un sur 10 vers le reste du monde, et que ce marché est en progression.

Nous avons actuellement une nouvelle stratégie mondiale de commercialisation en vertu de laquelle notre objectif à long terme est d'essayer de parvenir à un meilleur équilibre, d'avoir un partage 50-50.

Mexico and Asia are going to be really the key engines of growth. I mention that because, as we enter into international trade negotiations, the ability to address the tariffs that we face and extensive tariffs that we face in snapback provisions in Japan, in Korea, and in Taiwan, will be critical to our ability to diversify.

We have had our share of difficulties in our relationship with the U.S. We currently face a threat because of the country-of-origin labelling requirements, which could be a very significant impediment to our trade. On balance, we have worked well with our American counterparts. It is when congress starts to get involved that things start to go out of control.

Our counterparts south of the border did not support mandatory country-of-origin labelling when it was being debated in the congress. However, it was pushed through. Some of the proponents pushed it, in part, because of the frustration and animosity they have experienced in relation to access into our country. There are animal health requirements on feeder cattle that both our American counterparts and we agree should be changed, but the length of time it takes to change those leads to greater frustration.

In respect of these issues, the Americans hold the aces because we have about a six to one positive trade balance in beef and cattle. One does not mind if they are holding the aces if it means that we have a \$2.6 billion trade balance in 2001. We expect that is going to be over \$3 billion when the 2002 numbers are out.

We believe the best way to deal with the issues that are out there is to be proactive around them. We did have a very good record of understanding in 1998 on addressing agricultural issues. It is important that we get to the root of some of the basic concerns they have. We do have concerns with some of their requirements as well, but over time, we found we can work well with our counterparts south of the border. We need to address their concerns and make some changes to the way we do things if we expect them to make changes to the way they do things.

In respect of anti-dumping rules, we were caught in an anti-dumping case that cost us close to \$90 million over a 16-week period. We only won because we were able to successfully argue our exports were not causing injury to the U.S.

Current anti-dumping rules, be they Canadian rules or U.S. rules, work by including a provision that if you are selling your product below your cost of production, technically any product you sell in that form is considered a "dumped" product. They will investigate a narrow, 12-month period for an investigation. If it can be proved that not only are you not covering your production costs, but you are also not making a return on investment, technically you are found to be dumping. In agriculture,

Le Mexique et l'Asie vont vraiment être les moteurs essentiels de la croissance. Je le dis parce qu'à l'aube des négociations commerciales internationales, nous ne réussirons à nous diversifier que si nous parvenons à régler le problème des droits de douane auxquels nous nous heurtons et des tarifs très élevés qui nous sont imposés en raison des dispositions de retour aux taux de droits NPF au Japon, en Corée et à Taiwan.

Nous avons eu notre part de difficultés dans nos relations avec les États-Unis. Nous sommes actuellement menacés par les exigences d'étiquetage du pays d'origine, qui risquent d'entraver très sérieusement nos échanges commerciaux. Dans l'ensemble, nous fonctionnons assez bien avec nos homologues américains. C'est quand le Congrès commence à s'en mêler que les choses dérapent.

Nos homologues au sud de la frontière n'ont pas appuyé la proposition d'étiquetage obligatoire du pays d'origine quand cette question a été débattue au Congrès. Pourtant, cette exigence a été imposée. Certains de ses partisans l'ont imposée en partie à cause de leur frustration et de leur mécontentement parce qu'ils avaient du mal à avoir accès à notre pays. Nous sommes d'accord avec nos homologues américains pour dire qu'il faudrait supprimer certaines exigences vétérinaires imposées pour le boeuf de boucherie, mais la lenteur mise à apporter ces modifications ne fait qu'accroître les frustrations.

À cet égard, ce sont les Américains qui détiennent les cartes maîtresse parce que notre balance commerciale est supérieure dans un rapport de six à un dans le domaine des bovins. Peu importe qu'ils détiennent les cartes maîtresses si cela veut dire que nous avons un excédent commercial de 2,6 milliards de dollars pour 2001. Nous pensons que ce montant dépassera les 3 milliards quand nous aurons les chiffres de 2002.

Nous estimons que la meilleure façon de régler ces problèmes, c'est de prendre l'initiative. Nous nous sommes très bien entendus en 1998 sur les questions agricoles. Il est important que nous allions à la racine de leurs préoccupations fondamentales. Certaines de leurs exigences nous préoccupent aussi, mais nous avons constaté qu'à long terme nous pouvions très bien fonctionner avec nos homologues du sud de la frontière. Si nous voulons qu'ils changent leur façon de faire, il faut que nous prenions en compte leurs préoccupations et que nous modifions la façon dont nous faisons les choses.

En ce qui concerne les règles antidumping, nous avons eu un procès antidumping qui nous a coûté près de 90 millions de dollars sur une période de 16 semaines. Nous n'avons gagné que parce que nous avons réussi à prouver que nos exportations ne causaient pas de tort aux États-Unis.

Les règles antidumping actuelles, que ce soit au Canada ou aux États-Unis, fonctionnent sur la base d'une disposition selon laquelle, si vous vendez votre produit à un prix inférieur à votre prix coûtant, techniquement, tout produit que vous vendez sous cette forme est considéré comme du «dumping». Il y a une période limitée de 12 mois pour l'enquête. Si l'on peut prouver que non seulement vous ne couvrez pas votre prix coûtant, mais que vous ne rentabilisez pas votre investissement, techniquement on

invariably, if you are operating in a free marketplace, it is a natural function of supply and demand that occasionally you are going to be not covering all of your costs of production.

Any wheat, barley, pork, beef could be found guilty of dumping during a normal part of their business cycle. I have been told that this could be the case for dairy this year. This is the first time I have heard of that.

Those rules need to be changed to recognize that there is a business cycle involved. Anti-dumping rules should deal with predatory pricing. That was essentially the reason they were put in place. It is virtually impossible to have any artificial dumped product in a free market environment. It makes no sense to have those rules.

These issues have to be addressed at the multi-lateral level. However, they do affect how our trade goes on with our American counterparts because both CUSTA and NAFTA essentially left the key dispute rules — with the exception of NAFTA panels — to the WTO for definitions of subsidies and subsidy rules.

Because of our dependence on the U.S., we essentially operate as an industry that is careful of any dollars that flow into our industry, so we do not put ourselves at risk of a countervailing duty. That is one of the consequences that you face when you are successful as an exporter. We are comfortable in that.

I have not said much about Mexico because generally we have good trade relations there. The more we nurture that, the better.

In respect of the U.S., however, we like the idea of having quick response teams to address problems while they are small. We tend to get into what I call a “four-year pattern.” Disputes tend to surface as you get into the summer months in the midterm election cycle. We are working well with them on keeping diseases out of North America as a trilateral group.

We have a unique opportunity to work with the United States as we deal with their concerns around bioterrorism and the issue of homeland security. The more we can do to work together to improve the trade relationship between Canada and the U.S., the better service we will be doing for our industry.

I would be happy to answer any questions.

Mr. David Usherwood, as an individual: Mr. Chairman, I would like to correct the record. I am a principal owner of a consulting firm called “U 2 Enterprises.” I am associated with the Calgary Chamber of Commerce, but I am not here in any official capacity speaking, either directly or indirectly, on behalf of the chamber of commerce. I am actively involved and I do chair the subcommittee on agriculture and food.

The Chairman: Thank you very much. We will certainly correct that.

considère que vous faites du dumping. Or, dans le domaine agricole, si l'on fonctionne dans un contexte de libre marché, la loi de l'offre et de la demande est telle qu'il arrive forcément un moment où l'on ne peut pas couvrir tous ses coûts de production.

On peut donc porter des accusations de dumping du blé, de l'orge, du porc ou du boeuf durant une partie normale de leur cycle commercial. On m'a dit que cela pourrait être le cas pour les produits laitiers cette année. C'est la première fois que j'en entends parler.

Il faut changer ces règles pour reconnaître l'existence d'un cycle commercial. Les règles antidumping devraient aussi régler le problème des prix abusifs. C'est essentiellement pour cela qu'on les a adoptées. Il est pratiquement impossible de faire artificiellement du dumping dans un contexte de libre marché. C'est une aberration d'avoir ces règles.

Il faut s'attaquer à ces problèmes au niveau multilatéral. Toutefois, ils ont un impact sur nos échanges commerciaux avec nos homologues américains car aussi bien dans le cadre de l'ACCEU que dans celui de l'ALENA, on a laissé à l'OMC le soin de définir les subventions et les règles concernant les subventions, exception faite des groupes spéciaux de l'ALENA.

Comme nous dépendons étroitement du marché américain, notre industrie fait très attention à son financement de façon à éviter tout risque de droits compensateurs. C'est l'une des conséquences qu'on subit quand on exporte avec succès. Cela ne nous dérange pas.

Je n'ai pas dit grand-chose à propos du Mexique car dans l'ensemble, nos relations commerciales sont bonnes. Plus nous entretenons ces bonnes relations, mieux c'est.

Vis-à-vis des États-Unis, toutefois, nous sommes favorables à l'idée d'avoir des équipes d'intervention rapide pour régler les problèmes avant qu'ils prennent de l'ampleur. Nous avons tendance à nous orienter vers ce que j'appelle un «cycle des quatre ans». Les différends ont tendance à apparaître durant l'été à mi-chemin entre deux élections. Nous réussissons bien sur le plan trilatéral à protéger l'Amérique du Nord des maladies.

Nous avons une occasion unique de collaborer avec les États-Unis en prenant en compte leurs préoccupations à l'égard du bioterrorisme et de la sécurité de leur territoire. Plus nous pourrions collaborer avec eux pour améliorer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, plus nous rendrons service à notre industrie.

Je serais heureux de répondre à vos questions.

M. David Usherwood, vice-président, à titre personnel: Monsieur le président, j'aimerais faire un rectificatif. Je suis le propriétaire principal d'une société d'experts-conseils appelée U 2 Enterprises. Je suis associé à la Chambre de commerce de Calgary, mais je ne parle nullement à titre officiel, que ce soit directement ou indirectement, au nom de cette chambre de commerce. J'y suis cependant très actif et je préside le Sous-comité sur l'agriculture et l'alimentation.

Le président: Merci beaucoup. Nous allons rectifier cela.

Mr. Usherwood: The Chamber of Commerce is aware of my appearance here, but has not endorsed my brief, due to some logistics and things like that. I am here as Dave Usherwood.

I would like to review, for the record, the history of the Canadian Wheat Board as I understand it, or as my research revealed.

The Wheat Board came about in 1919 through an act of Parliament, and it was certainly appreciated by the farmers and by society in general. We were living in rather unsophisticated times in the Prairies in 1919. We had just come through the First World War. The enterprise was certainly appreciated and needed.

In 1943, in the Second World War, another act of Parliament gave the Canadian Wheat Board exclusive sales and marketing rights to wheat and barley crops growing in Western Canada. This was basically a War Measures Act and, based on law, would have been upheld in courts as a reasonable undertaking considering the circumstances of the day. Price and supply control worked well for the benefit of all.

In 1967, the Canadian Wheat Board was granted exclusive marketing and sales rights to western Canadian barley and wheat crops, which has continued to this day. It has never been revised or challenged under the charter of the Canadian Wheat Board.

In 1998, current federal government undertook to expand the administration of the board from three government-appointed commissioners to a fifteen-member board. Five of those members would be government appointees; 10 would be elected by farmers. However, my understanding is that there are no members of the Canadian Wheat Board. One can be an associate of the Canadian Wheat Board and therefore entitled to vote on the selection of directors if you sell your product through the Canadian Wheat Board. To date, the chairman of the Canadian Wheat Board has always been selected by the directors from one of the five government appointees. I think those stats are important.

That is a brief background on how the Wheat Board has evolved. Its quasi-democratic appearance, having five government appointees, would lead the normal layperson — and certainly a foreigner — to conclude that it was not a democratically elected board that is free from interference from the prime minister and from the responsible cabinet minister.

The Canadian Wheat Board acquired over time a perpetual, non-competitive agreement or a restrictive covenant on all western Canadian farmers producing wheat and barley. Earlier in the brief, we did establish that the non-competitive restrictive covenant is not a covenant between equals.

M. Usherwood: La Chambre de commerce est au courant de ma comparution ici, mais elle n'a pas ratifié mon mémoire en raison de certains problèmes de logistique. Je me présente donc à titre purement personnel, comme Dave Usherwood, tout simplement.

J'aimerais pour le compte rendu faire un retour sur l'historique de la Commission canadienne du blé tel que je le conçois ou que mes recherches me l'ont révélé.

La Commission du blé a été créée vers 1919 en vertu d'une loi du Parlement, à la grande satisfaction des agriculteurs et de l'ensemble de la société. La situation était assez rudimentaire dans les Prairies en 1919. Nous sortions de la Première Guerre mondiale. Cette initiative était donc nécessaire et elle a été la bienvenue.

En 1943, durant la Seconde Guerre mondiale, une nouvelle loi du Parlement a donné à la Commission canadienne du blé des droits exclusifs de vente et de commercialisation du blé et de l'orge récoltés dans l'ouest du Canada. C'était essentiellement une loi de mesures de guerre et, en droit, elle aurait certainement été confirmée par les tribunaux comme initiative raisonnable compte tenu de la situation à l'époque. Le contrôle des prix et de l'offre a bien fonctionné pour tout le monde.

En 1967, la Commission canadienne du blé a obtenu les droits exclusifs de commercialisation et de vente de l'orge et du blé de l'Ouest canadien, et cette situation demeure encore aujourd'hui. Elle n'a jamais été révisée ou contestée en vertu de la Charte de la Commission canadienne du blé.

En 1998, le gouvernement fédéral actuel a décidé d'élargir l'administration de la Commission en remplaçant les trois commissaires nommés par le gouvernement par un conseil de 15 membres. Cinq de ces membres seraient nommés par le gouvernement et 10 seraient élus par les agriculteurs. Toutefois, si je ne me trompe, il n'y a pas de membres de la Commission canadienne du blé. On peut être membre associé de la Commission canadienne du blé et par conséquent avoir le droit de voter pour choisir les administrateurs si l'on vend son produit par l'intermédiaire de la Commission. Jusqu'ici, le président de la Commission canadienne du blé a toujours été choisi par les membres du conseil d'administration parmi les cinq membres nommés par le gouvernement. Je pense que ce sont des statistiques importantes.

C'était donc un bref historique de l'évolution de la Commission du blé. En constatant son apparence quasi démocratique, avec cinq membres nommés par le gouvernement, le profane normal ou un étranger est amené à conclure que ce n'est pas un conseil d'administration démocratiquement élu et à l'abri de toute intervention du premier ministre et du ministre responsable.

Au fil du temps, la Commission canadienne du blé a obtenu une clause de non-concurrence ou une clause restrictive perpétuelle applicable à tous les agriculteurs de l'Ouest canadien qui produisaient du blé et de l'orge. Précédemment dans le mémoire, nous expliquons qu'une entente de non-concurrence portant une clause restrictive n'est pas un pacte entre égaux.

The Canadian Wheat Board has significant business momentum and will easily survive — and most likely prosper from — the abolishment of this contentious monopoly from its charter of incorporation.

The Canadian Wheat Board is not a small organization. It is dominant in the marketplace, selling our great products of wheat and barley to niche markets. However there are certain markets to which the Wheat Board will not go. Kenya is an example of a market the Wheat Board will not develop because they are looking just for wheat of any quality. We sell quality-graded wheat and barley. We should be proud of that and the Wheat Board should be proud of that. It is not an insignificant speck on the wall in the trade of these commodities.

Although people fear change, a change in the Canadian Wheat Board's charter to abolish their monopoly trading practices could be beneficial to all, including the farmers and to Canadians in general.

I submit in this brief that the issue of the Canadian Wheat Board versus the Canadian farmer is serious. That farmers "being at least a party of one" have suffered irreparable harm and will continue to suffer irreparable harm if the perpetual monopoly of the Canadian Wheat Board is not set aside. In consideration of the total situation and the long-term interests of both the parties and the interest of the entire country, the decision should favour setting aside this restrictive covenant. Failure to act will most likely lead to protracted trade disputes with our trading partners. That is evident right now.

While Canada may or may not win these trade battles, irreparable harm will be done to the farming gradient sector of the agriculture business of Canada, thereby we will have lost the war.

The right course — and I emphasize "right course" — of action is for Parliament and this committee to act and make things right. However, it appears that the federal government is hesitant to take any initiative to resolve this matter. Therefore, it would be logical that an appeal be initiated to request the courts to set aside the restrictive covenant of the Canadian Wheat Board by issuing an interlocutory injunction pending legislation or by instructing the government to make changes to the Canadian Wheat Board's charter, or both, thereby resolving this issue in the interest of Canada.

I believe if an appeal were launched to the Supreme Court, the Supreme Court would probably uphold the monopolistic restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board — not because it was the correct thing and not that it could not be appealed in law, but because of the supremacy of Parliament. That does not make it right.

I am asking this committee to consider seriously recommending that the government make things right and abolish this monopolistic, restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board for the benefit of all. I can see irreparable harm being done to the agriculture industry and to farmers and growers of Canadian wheat and barley.

La Commission canadienne du blé a acquis un poids commercial considérable et survivra facilement si l'on enlève ce monopole contestable de sa charte; il est même très vraisemblable qu'elle n'en sera que plus prospère.

La Commission canadienne du blé n'est pas une petite organisation. Elle a une position dominante sur le marché et vend notre blé et notre orge dans des créneaux bien précis. Mais il y a des marchés auxquels elle ne touche pas. Le Kenya est un exemple de marché qu'elle ne cherche pas à développer parce que c'est un pays qui recherche du blé de n'importe quelle qualité. Or, nous vendons du blé et de l'orge de qualité. Nous devrions en être fiers, et la Commission du blé aussi. Ce n'est pas une bagatelle dans le commerce de ces denrées.

Bien que les gens aient peur du changement, il serait utile pour tous, y compris les agriculteurs et l'ensemble des Canadiens qu'on modifie la charte de la Commission canadienne du blé afin d'abolir son monopole commercial.

Je dis dans ce mémoire que le contentieux entre la Commission canadienne du blé et les agriculteurs canadiens est grave. Je dis que les agriculteurs — et j'en suis au moins un — ont subi et continueront de subir des torts irréparables si l'on n'élimine pas le monopole à perpétuité de la Commission canadienne du blé. Compte tenu de la situation d'ensemble et des intérêts à long terme des deux parties ainsi que du pays tout entier, il faudrait prendre la décision d'éliminer ce dispositif restrictif. Si nous ne le faisons pas, nous avons toutes les chances d'être plongés dans des contentieux commerciaux à n'en plus finir avec nos partenaires. C'est déjà évident maintenant.

Que le Canada sorte vainqueur ou non de ces batailles commerciales, les exploitants agricoles subiront des torts irréparables et le secteur agricole du Canada aura donc perdu la guerre.

La bonne marche à suivre, et j'insiste bien, la bonne marche à suivre pour le Parlement et votre comité, c'est d'agir afin de rectifier la situation. Toutefois, le gouvernement fédéral a l'air d'hésiter à prendre l'initiative pour régler ce problème. Il serait donc logique de porter l'affaire en appel devant les tribunaux afin qu'ils suspendent la clause restrictive de la Commission canadienne du blé en émettant une injonction interlocutoire jusqu'à ce qu'une loi soit votée ou en ordonnant au gouvernement de modifier la charte de la Commission canadienne du blé, ou en faisant les deux de manière à régler cette question dans l'intérêt du Canada.

Je crois que si l'affaire était portée en appel auprès de la Cour suprême, celle-ci confirmerait probablement le monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé, non pas parce que c'est juste et que ce n'est pas contestable juridiquement, mais simplement en raison de la suprématie du Parlement. Ce n'est pas juste pour autant.

J'invite votre comité à envisager sérieusement de recommander au gouvernement de rectifier la situation et d'abolir ce monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé pour le bien de tous. Le secteur agricole et les fermiers qui produisent du blé et de l'orge risquent de subir des torts irréparables.

Last fall, the Standing Committee of the House of Commons recommended the abolition of this monopolistic restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board. One committee of our Parliamentary system has done this and I would suggest perhaps a re-examination of the House of Commons recommendation on this issue be considered.

My last point is in regard to something that came across my desk just this week. This is in the bulletin published by the Canadian Wheat Board and it should give raise concerns for this committee, for Canadians and for the Wheat Board. The chairman of the World Trade Organization, agriculture negotiations, released a draft paper February 12, setting out the main elements for the WTO's deal on agricultural trade.

Several key elements of the draft are disappointing, so the Wheat Board says, especially with regard to state trading enterprises, STEs, such as the Canadian Wheat Board. In regard to export competition and domestic support, the draft imposes drastic, unfounded restrictions on the operation of exporting STEs, while importing STEs are barely affected.

The concluding comment is the Canadian Wheat Board will work closely with the Government of Canada to push for a better outcome. This should be a warning to this committee and to Canadians and to farmers that we could very well suffer irreparable harm. I would refer you to the software lumber dispute, which is really causing harm in B.C., and in Alberta, too.

So there are precedents out there, and I am fearful of the outcome if we persist with our blinders on to the reality of the situation.

I am advised that the potato growers have a restrictive trade on their seed potatoes to the country of Mexico. That could be another trade dispute.

I know that this committee recognizes that we are a nation of traders. However, we must be aware of these things and the special interest groups that exist and other trading jurisdictions.

Senator Austin: Let me join with the Chair of this committee in thanking the three of you for being here and discussing these issues with us. Our particular focus is on our trade relationship in North America, with the United States and with Mexico, and the issues that arise in that relationship. Of course, FTA/NAFTA are principal parts of the architecture of our trade relationship there.

I would like to start with the so-called Farm Bill in the United States and ask the three of you to give us, in more detail, what negative effects, if any that you see. How should Canada be dealing with the Farm Bill?

À l'automne dernier, le comité permanent de la Chambre des communes a recommandé l'abolition de ce monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé. Puisqu'un comité de notre Parlement l'a déjà fait, je pense qu'on pourrait peut-être envisager de demander un réexamen de la recommandation de la Chambre des communes à ce sujet.

Ma dernière remarque concerne quelque chose qui vient d'arriver sur mon bureau cette semaine. C'est une information que j'ai trouvée dans le bulletin publié par la Commission canadienne du blé et qui devrait susciter l'inquiétude du comité, des Canadiens et de la Commission du blé. Le président de l'Organisation mondiale du commerce responsable des négociations agricoles a diffusé en date du 12 février une ébauche de document exposant les grandes lignes de l'entente de l'OMC sur le commerce agricole.

Selon la Commission du blé, plusieurs éléments clés de ce texte provisoire sont décevants, notamment en ce qui concerne les entreprises commerciales d'État comme la Commission canadienne du blé. En matière de concurrence sur les marchés d'exportation et de soutien intérieur, ce document préliminaire impose des restrictions radicales et non fondées au fonctionnement des entreprises commerciales d'État exportatrices alors que les entreprises commerciales d'État importatrices sont à peine touchées.

La Commission canadienne du blé conclut en disant qu'elle va collaborer étroitement avec le gouvernement du Canada pour obtenir un meilleur texte final. Le comité, les Canadiens et les agriculteurs peuvent donc s'attendre à ce que nous subissions des torts irréparables. Songez au conflit du bois d'œuvre résineux, qui fait beaucoup de mal à la Colombie-Britannique et à l'Alberta aussi.

Il y a donc des précédents, et j'ai très peur de ce qui va nous arriver si nous persistons à avoir des oeillères et à refuser de voir la réalité des choses.

On m'a dit qu'une clause restrictive s'appliquait au commerce des semences de pommes de terre à destination du Mexique. Là encore, nous risquons d'avoir un différend commercial.

Je sais que votre comité reconnaît que nous sommes une nation commerçante. Toutefois, il faut être conscient de toutes ces choses, des groupes d'intérêt spéciaux qui existent et des autres champs de compétence commerciale.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de me joindre au président du comité pour vous remercier tous les trois d'être venus discuter de ces questions avec nous. Nous nous concentrons particulièrement sur les relations commerciales en Amérique du Nord, nos relations avec les États-Unis et avec le Mexique et les questions qu'elles soulèvent. Naturellement, l'ALE et l'ALENA sont des éléments clés de l'architecture de ces relations commerciales.

Permettez-moi de commencer par le fameux Farm Bill aux États-Unis et de vous demander à tous les trois de me dire quelles répercussions négatives il risque éventuellement d'avoir à votre avis. Quelle attitude le Canada devrait-il avoir face à ce Farm Bill?

Second, do you have problems moving your commodities across the border into the United States? Some industries have substantial problems in getting through the border in a timely and efficient way. How critical are border issues to you?

Finally, how do the questions relating to agricultural trade in the Doha Round impact on your interests?

Those are broad questions because I would like not to lead you in the answers.

All my political life — which is quite long — the Wheat Board issue has been alive and well as an issue. My understanding was that the members of the board, the people who owned the books and therefore can vote, have voted in support of the status quo, substantially in support of the status quo, so you might comment on that.

Might I start with you, Mr. Laycraft? Just go across in the cattle industry.

Mr. Laycraft: Our principal concern with the Farm Bill is the miscellaneous provisions that deal with country-of-origin labelling. There are a number of conservation measures in it that have been changed, but we do not view them as creating any significant concern.

As I detailed in our brief, the imposition of the country-of-origin labelling requirements — the way they have been defined — will clearly impede trade. The largest retailers down there have told us that, with the record keeping requirements that are estimated to be in excess of \$2 billion annually, the easiest way to avoid a lot of those costs is to single-source product. When over 90 per cent of the product consumed in the U.S. is from the U.S., and you are a chain as large as Wal-Mart, which is now the second-largest retailer, the only country that can satisfy their actual requirements, if they are going to single-source products, is the United States. In such cases, one does not even have a chance to get to the counter for consumers to decide if they like your product. That is a principal issue we have.

We recognize the problems that the bill creates in terms of the entrenched subsidies to the grain sector, and I am going to suggest, I will let Mr. McBain talk more on that.

Senator Austin: In respect of country-of-origin labelling, as far as you are aware, is there no consumer preference? Canadian beef has a good image, or do we believe that essentially the consumer prefers American products because they are American?

Mr. Laycraft: Because of the way our market has become increasingly integrated, our two largest packers in Canada are U.S. owned. They have facilities in the U.S., and they chose to integrate their distribution system. That makes sense from a business perspective. If it makes sense to fill an order with Canadian product, they just simply sell it as Cargill product, or XL Corporation as they call it south of the border; what was IBP and now would be called Tyson product, they just sell it as Tyson

Deuxièmement, avez-vous de la difficulté à faire franchir la frontière américaine à vos denrées? Certaines industries ont de grosses difficultés à faire passer leurs produits à la frontière rapidement et efficacement. La frontière vous pose-t-elle un problème grave?

Enfin, dans quelle mesure êtes-vous touché par les discussions du cycle de Doha sur le commerce agricole?

Je n'en tiens à des questions générales car je ne veux pas vous souffler vos réponses.

Durant toute ma vie politique, qui a été très longue, la question de la Commission du blé est toujours restée une question de premier plan. J'ai l'impression que les membres de la Commission, les gens qui contrôlent les livres et qui peuvent donc voter, avaient voté pour le statu quo, dans l'ensemble, et vous avez peut-être votre opinion là-dessus.

Puis-je commencer par vous, monsieur Laycraft? Parlez-nous un peu de l'industrie bovine.

M. Laycraft: Ce qui nous dérange le plus dans le Farm Bill, ce sont les diverses dispositions concernant la mention du pays d'origine sur l'étiquetage. Il y a aussi diverses mesures de conservation qui ont été modifiées, mais cela ne nous dérange pas particulièrement.

Comme je le précise dans notre mémoire, les exigences d'étiquetage mentionnant le pays d'origine — la façon dont elles ont été définies — vont manifestement entraver le commerce. Les grands détaillants aux États-Unis nous ont dit que, comme le coût de la tenue des registres va très probablement dépasser 2 milliards de dollars par an, la meilleure façon d'éviter une bonne partie de ces coûts sera de faire appel à un fournisseur unique. Quand plus de 90 p. 100 des produits consommés aux États-Unis viennent des États-Unis et que vous êtes une chaîne aussi gigantesque que Wal-Mart, qui est actuellement le deuxième détaillant en importance, le seul pays capable de répondre à vos exigences, si vous devez faire appel à un fournisseur unique, c'est les États-Unis. Dans ces conditions, on n'a même plus la chance de laisser le consommateur décider s'il préfère tel ou tel produit au comptoir. C'est un de nos soucis majeurs.

Nous sommes conscients des problèmes que crée ce projet de loi en ce qui concerne les subventions pour le secteur céréalier, mais je pense qu'il vaut mieux laisser M. McBain en parler plus en détail.

Le sénateur Austin: En ce qui concerne la mention du pays d'origine sur l'étiquette, à votre connaissance, le consommateur n'a pas de préférence? Le boeuf canadien a une bonne image ou avez-vous l'impression que les consommateurs préfèrent les produits américains simplement parce qu'ils sont américains?

M. Laycraft: Comme nos marchés sont de plus en plus intégrés, nos deux plus gros industriels de la viande au Canada appartiennent à des entreprises américaines. Ils ont des installations aux États-Unis et ils ont décidé d'intégrer leur réseau de distribution. C'est logique d'un point de vue commercial. S'il est préférable de prendre un produit canadien pour satisfaire une commande, ils le vendent simplement comme un produit Cargill, ou XL Corporation comme ils l'appellent aux

product. Most consumers down there were just aware they were buying either Cargill or Tyson product. We have very similar meat inspection sanitary, federal sanitary requirements — remarkably similar to the way the GAO described it. That is how that has developed.

We have not seen a lot of companies go down there and create specific programs to sell Canadian product; rather, they sell brand of products that are more either the retailer's brand or the packer's brand. There is not a lot of awareness of Canadian product down there.

The U.S. market it is not a market per se, it is a whole range of markets. There are 53 million Hispanics, who have a very different attitude about the products they buy than the Caucasian population. There are close to 10 million people of Korean descent down there.

We are looking at each of those markets individually and try and see if we can establish a stronger identity for our product. However, until now, we have been working to expand into other markets where this forces us to defend our position in the U.S.

Our view is that if common sense prevails and they step back from country-of-origin labelling, it still makes more sense to diversify to other markets instead of spending the few resources we do have in the U.S.

Senator Austin: What do you say about the legal advice you had on whether the country-of-origin labelling is a WTO cause. The same issue affects the whole producer world. Could we request a series of appeals to the WTO on the basis that is essentially a qualitative tariff?

Have you had advice on that subject?

Mr. Laycraft: We have had extensive consultations with officials at the department of foreign affairs and with the trade and agriculture people at Agriculture and Agri-food Canada.

I cannot say enough good things about our embassy in Washington. They really work hard on our behalf and do a great job.

They released guidelines last October with a 180-day comment period. The principal issue with NAFTA is that the cost of the measure itself becomes an impediment to trade. Until you have the final guidelines, you have lots of estimates of cost, but once the final guidelines are in, our sense is that there is a very strong NAFTA case.

États-Unis; ce qui était auparavant IBP et qui est maintenant étiqueté comme un produit Tyson, va être vendu comme un produit Tyson. Tout ce que la plupart des consommateurs aux États-Unis savaient, c'est qu'ils achetaient un produit Cargill ou un produit Tyson. Nous avons des exigences sanitaires fédérales, des exigences d'inspection sanitaire extrêmement semblables à celles qui ont été énoncées par le GAO. C'est comme cela que ça s'est fait.

Nous n'avons pas vu beaucoup d'entreprises partir aux États-Unis pour y vendre des lignes de produits spécifiquement canadiens; elles préfèrent vendre des produits qui ont la marque d'un détaillant ou d'un industriel de la viande. Les consommateurs américains ne sont guère conscients de manger un produit canadien.

Le marché américain n'est pas un marché en soi, c'est toute une gamme de marchés. Il y a 53 millions d'Hispaniques qui n'achètent pas du tout de la même façon que les Blancs. Il y a aussi près de 10 millions de personnes d'origine coréenne aux États-Unis.

Nous abordons chacun de ces marchés individuellement en essayant de voir si nous pouvons y établir une image plus forte pour nos produits. Toutefois, jusqu'à présent, nous avons surtout cherché à progresser sur d'autres marchés dans la mesure où nous nous trouvons sur la défensive aux États-Unis.

Nous pensons que même si le bon sens l'emporte et s'ils décident de ne pas imposer l'étiquetage du pays d'origine, nous avons quand même intérêt à essayer de nous diversifier sur d'autres marchés plutôt que d'investir nos maigres ressources aux États-Unis.

Le sénateur Austin: D'après vos avis juridiques, pensez-vous que cette question de la mention du pays d'origine dans l'étiquetage pourrait être portée à l'OMC? Le monde entier des producteurs est touché par ce problème. Pourrait-on soumettre une série d'appels à l'OMC en dénonçant ce qui constitue essentiellement un droit de douane qualitatif?

Avez-vous eu des conseils à ce sujet?

M. Laycraft: Nous avons eu des entretiens approfondis avec les hauts fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et avec les experts en commerce agricole à Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Je ne taris pas d'éloges sur les membres de notre ambassade à Washington. Ils font vraiment un travail fantastique pour nous.

Ils ont publié des lignes directrices en octobre dernier en donnant un délai de 180 jours pour les commentaires. Le principal problème avec l'ALENA, c'est que le coût de la mesure elle-même constitue un obstacle au commerce. Tant qu'on n'a pas les lignes directrices finales, les estimations du coût varient énormément, mais une fois qu'on aura les lignes directrices finales, nous sommes convaincus que nous aurons un très solide motif d'appel dans le contexte de l'ALENA.

With respect to the WTO, again, we are waiting for final guidelines. We get into issues such as the chapter changes and significant transformation, national treatment issues, and in a number of cases, we believe there are potential grounds. The advice we are getting is it would probably be prudent, when all of this is done, is to select one avenue or another.

Currently, I think that if the guidelines do not change significantly, the NAFTA route would offer us a great opportunity. The problem with these processes is they are very long. It could easily go a year or two after the measure has come into effect.

If there were some way of dealing with this quickly before a measure came into effect, then they would be great options. However, we are also working with a growing groundswell south of the border that is trying to prevent it from coming in because of the question about consumer preference. Our American counterparts, the NCBA, believe if there is a consumer preference out there, it will be met by companies that want to offer that choice instead of imposing it on every consumer.

The other remarkable thing south of the border is they have imposed this on red meat but not on poultry, so we are going to add \$2-billion cost to the red meat industry in North America and further put it at a competitive disadvantage to the poultry industry.

With respect to problems crossing the border, the odd thing tends to come up. For example, Canada, the United States and Mexico went down to look at Uruguay to determine their foot and mouth disease-free status. Canada returned and approved Uruguay's shipments ahead of the U.S. and Mexico and ahead of other countries. Remember, we are exporting to the U.S. Suddenly we were being questioned about how, with our system, could we prove that we are keeping the Uruguay product separated from Canadian product until it is approved for export to the U.S. As we went down and did it together, there is no rational reason for not timing that decision with the U.S. and avoiding the problem down there.

One of the challenges is that the Canadian Food Inspection Agency has really shifted its focus. Originally, when they were formed, we were told, their principal mandate was to take a more business-like approach to providing services to our industry, and that was part of the rationale for cost recovery.

More recently, they have taken a more detached approach whereby their principal mandate is to protect the safety of our food supply. We certainly do not argue with that mandate, but in doing that, they have said they have removed the trade advocacy mandate. This is the agency that negotiates the market access agreements in terms of veterinary requirements and meat inspection requirements. If they are the people that determine

Pour ce qui est de l'OMC, encore une fois, nous attendons les lignes directrices finales. Il y a des questions comme les changements de chapitres et les transformations importantes, les problèmes de traitement national, et nous sommes convaincus que dans un certain nombre de cas nous aurons des motifs d'appel potentiels. D'après les conseils qu'on nous donne, il serait probablement prudent, quand nous en arriverons là, de choisir l'une ou l'autre des formules d'appel.

Dans l'état actuel des choses, je pense que si les lignes directrices ne changent pas de façon importante, c'est la voie de l'ALENA qui est la plus prometteuse. Le problème de toutes ces procédures, c'est qu'elles durent très longtemps. Nous pouvons facilement en avoir pour un an ou deux après l'entrée en vigueur de la disposition.

S'il y avait un moyen de régler le problème rapidement avant l'entrée en vigueur de cette mesure, ce serait excellent. Toutefois, nous profitons aussi d'une vague de fond croissante aux États-Unis parce qu'il y a des gens qui veulent empêcher cette disposition pour permettre aux consommateurs de continuer à exercer leur choix. Notre homologue américain, le NCBA, estime que si les consommateurs ont une préférence aux États-Unis, il faut que des entreprises puissent leur donner le choix au lieu d'imposer un produit à tous les consommateurs.

Ce qui est remarquable aussi chez nos voisins du Sud, c'est qu'ils ont imposé cette exigence pour la viande rouge mais pas pour la volaille, autrement dit le secteur de la viande rouge en Amérique du Nord va devoir supporter un coût supplémentaire de 2 milliards de dollars qui va le désavantager par rapport au secteur de la volaille.

Pour ce qui est des problèmes pour traverser la frontière, il y a de temps à autre des choses bizarres. Par exemple, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont allés vérifier en Uruguay s'il n'y avait pas de fièvre aphteuse. Les Canadiens sont revenus et ont approuvé les expéditions en provenance de l'Uruguay avant les États-Unis, le Mexique et d'autres pays. N'oubliez pas que nous exportons vers les États-Unis. Tout d'un coup, on a commencé à nous demander comment nous pouvions dans notre système prouver qu'il y avait une séparation claire entre les produits de l'Uruguay et les produits canadiens tant que l'exportation des produits uruguayens aux États-Unis n'avait pas été approuvée. Étant donné que nous étions allés sur place ensemble, il n'y avait aucune raison rationnelle de ne pas synchroniser cette décision avec elle des États-Unis pour éviter le problème.

L'un des défis vient de ce que l'Agence canadienne d'inspection des aliments a changé d'orientation. Au départ, à sa création, d'après ce qu'on nous a dit, son mandat était de fournir des services à notre secteur dans une perspective plutôt commerciale, et c'est ce qui expliquait en partie le recouvrement des coûts.

Plus récemment, cette agence a adopté une démarche plus détachée et son mandat principal consiste à assurer la sécurité de notre approvisionnement alimentaire. Nous ne contestons certainement pas ce mandat, mais en prenant cette orientation, l'Agence a dit qu'elle s'écartait de son mandat de défense des intérêts commerciaux. Or, c'est l'Agence qui négocie les accords d'accès aux marchés en ce qui concerne les exigences vétérinaires

our access to markets, and they do not have a trade advocacy role, we are very concerned about what resources will be made available to ensure we do not have problems crossing the border.

I do want to commend the federal government. There has been a lot of work very quickly around some of the sensitive issues that, in the post-9/11 environment, could have made access more difficult. The urgency that was placed in ensuring that did not happen is really appreciated.

Our product is exempted from the bioterrorism, so that is not presenting a direct problem to us. We are on a different list, however our analysis tells us that it is certainly going to be a big problem for seafood.

With respect to the Doha Round, as I mentioned earlier, our ability to diversify depends on access and fair access to other markets. We are seeing growth in the quality of the protein supply as economies improve, and that is what has really fueled the growth in Korea, and earlier fueled the growth in Japan, which continues to grow. We expect will fuel some growth into China.

As tariffs come down into those markets, we expect to not only benefit from increased consumption, but we are also taking on larger shares in those markets as we market our product better. Reducing tariffs is very important, as are better and improved disciplines on subsidies.

The U.S. is not doing anything illegal under the WTO with its current Farm Bill. There were initial comments that they were exceeding, but they are not exceeding their current obligations there.

We need to reduce trade-distorting subsidies. Like Australia and New Zealand, we have a relatively small population with a large export of agriculture products. Our taxpayer base is much smaller than that of the U.S. or the European Union and therefore we cannot maintain the level of subsidies that they do. Therefore, the more disciplines we put on those countries, the better off our agriculture sector is and the better off the Canadian economy is.

Senator Austin: Mr. Laycraft, do you believe that the essential point of the U.S. Farm Bill policy is, as they have said publicly, to force the European Community and Japan to reduce their subsidies? It is a subsidy war race and we should be supporting the U.S. Is the question in terms of that initiative?

Mr. Laycraft: We should be doing whatever we can to bring subsidies down in other countries.

et les exigences d'inspection des viandes. Si ce sont ces gens-là qui déterminent notre accès au marché mais qui n'ont pas un rôle de défense des intérêts commerciaux, nous nous demandons avec angoisse quelles ressources on va mettre en place pour nous éviter d'avoir des problèmes à la frontière.

Je tiens à féliciter le gouvernement fédéral. Il a accompli beaucoup de travail très rapidement sur des problèmes qui, dans la foulée du 11 septembre, auraient pu nous causer des difficultés d'accès. Nous lui sommes très reconnaissants d'être intervenu d'urgence pour éviter que ces problèmes ne se produisent.

Notre produit est exempté des dispositions visant le bioterrorisme, donc ce n'est pas un problème direct pour nous. Nous sommes sur une liste différente, mais d'après nos analyses, il va y avoir un sérieux problème pour les produits de la mer.

En ce qui concerne le cycle de Doha, comme je vous l'ai dit, pour pouvoir nous diversifier, nous devons avoir un accès, et un accès équitable, à d'autres marchés. Au fur et à mesure que les économies s'améliorent, nous voyons progresser la qualité de leur approvisionnement en protéine, et c'est cela qui nous a permis de gagner du terrain en Corée et qui nous avait permis avant cela d'entamer au Japon une progression qui se poursuit encore maintenant. Nous espérons que cela va nous permettre aussi de progresser en Chine.

Quand les barrières douanières vont tomber dans ces marchés, nous espérons non seulement profiter d'un accroissement de la consommation, mais aussi accroître nos parts de marché car nous commercialisons mieux nos produits. Il est essentiel de réduire les droits de douane et aussi d'améliorer les mesures disciplinaires relatives aux subventions.

Les États-Unis ne font rien d'illégal aux yeux de l'OMC avec le Farm Bill actuel. On avait dit au départ qu'ils outrepassaient leurs obligations, mais ce n'est pas le cas.

Il faut réduire les subventions qui entraînent des distorsions commerciales. Comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, nous avons une population relativement faible et de fortes exportations de produits agricoles. Nous avons une base de contribuables beaucoup plus petite que celle des États-Unis ou de l'Union européenne et nous ne pouvons donc pas avoir le même niveau de subventions. Dans ces conditions, plus on imposera de mesures disciplinaires à ces pays, mieux ce sera pour notre secteur agricole et pour l'économie canadienne.

Le sénateur Austin: Monsieur Laycraft, pensez-vous que l'objectif essentiel de la stratégie du Farm Bill est, comme l'ont dit publiquement les États-Unis, d'obliger la Communauté européenne et le Japon à réduire leurs subventions? C'est une guerre de surenchères de subventions et nous devrions appuyer les États-Unis. Est-ce que c'est cette initiative qui est le point essentiel?

M. Laycraft: Nous devons faire tout ce que nous pouvons pour réduire les subventions dans les autres pays.

I have watched the machinery of the U.S. congress work on issues like country-of-origin labelling. There are a lot of political reasons why things happen there, rather than just pure motives related to trade negotiations — especially during an election year.

I hope that one of the outcomes of the U.S. Farm Bill is that it gives them more room to negotiate and to seek deeper cuts.

We are hopeful because of other factors. Look at the extension of the EU. As they start to bring in more of the eastern European countries, their ability to basically cover them with a common agriculture program without any significant increase in income should put pressures on the European Union — although some will fight it tooth and nail — to see the levels of support reduced.

Mr. McBain: In regard to the Farm Bill, domestic subsidies, of course, create an unequal ability for us to compete in their market. The problem that we recognize, and that producers in the United States have already recognized, is that the result of the Farm Bill is immediately capitalized into their cost of production, so they are now becoming the highest cost producers in the world. It becomes self-sustaining. If they do not keep getting it, they cannot compete. Our argument is we want to become the lowest cost producers.

We do that by reducing government cost, reducing our environmental costs, transportation costs — keeping those as low as possible to compete in an export market. Our biggest competition is not going to be the U.S. producer. It is the South American producer and the eastern European producer that can produce the same product and deliver it into our domestic market cheaper than we can. This is what the Farm Bill will cost American producers over the long-term.

If they do not keep increasing that amount, they are going to be out of the export production market.

Senator Austin: Are you saying the Farm Bill will introduce inefficiencies in productive capacity?

Mr. McBain: It already has.

Senator Austin: That will become structural in their system. It already has.

Mr. Usherwood: With regard to the Farm Bill, my conclusion is that the U.S. has an awful lot of money to throw at their agriculture industry. We are not in a position to compete on a dollar-for-dollar basis.

There are a lot of strong, powerful special interest groups in the United States. We do not have the political will in Canada. The agricultural sector is very small. It is a very significant part, but a very small part of our perceived GDP.

The best thing we can do is go to the high ground. It is always best in the political arena if you can stay to the high ground, be above board, and be above suspicion.

J'ai observé le fonctionnement de la mécanique du Congrès américain sur des questions comme la mention du pays d'origine. Les décisions sont en grande partie motivées par des intérêts politiques et non pas simplement par des questions de négociations commerciales, surtout lors d'une année électorale.

J'espère qu'un des résultats du Farm Bill américain sera de leur donner plus de marge pour négocier en vue d'obtenir des réductions plus fortes.

Nous sommes optimistes en raison d'autres facteurs. Regardez l'élargissement de l'Union européenne. Avec l'entrée des pays d'Europe de l'Est, comme ils pourront couvrir l'ensemble avec un programme agricole commun sans augmentation importante de revenus, les Européens devraient être incités à réduire les niveaux de soutien, même si certains se battent bec et ongles pour les préserver.

M. McBain: À propos du Farm Bill, il est évident que les subventions intérieures ne nous permettent pas de concurrencer équitablement les Américains sur leur marché. Le problème que nous constatons, et que les producteurs américains ont déjà constaté, c'est que comme les subventions du Farm Bill sont immédiatement capitalisées dans leurs coûts de production, ils sont en train de devenir les producteurs qui ont les coûts les plus élevés au monde. S'ils perdent leurs subventions, ils ne sont plus compétitifs. Ce que nous disons, c'est que nous voulons devenir les producteurs qui ont les plus faibles coûts.

Nous le faisons en réduisant les coûts administratifs, les coûts environnementaux, les frais de transport, en les maintenant au niveau le plus bas possible pour être compétitifs sur les marchés d'exportation. Notre principal concurrent ne va pas être le producteur américain. C'est le producteur sud-américain et le producteur d'Europe de l'Est qui produisent le même produit et qui sont capables de le livrer sur notre marché intérieur à un prix inférieur au nôtre. Le Farm Bill va donc représenter un coût à long terme pour les producteurs américains.

S'ils ne continuent pas à augmenter le montant de ces subventions, ils ne pourront plus exporter.

Le sénateur Austin: Vous voulez dire que le Farm Bill va se traduire par une baisse d'efficacité de leur production?

M. McBain: C'est déjà le cas.

Le sénateur Austin: Ça va devenir un élément structurel de leur système. C'est déjà le cas.

M. Usherwood: À propos de ce Farm Bill, je conclus que les États-Unis ont des quantités d'argent énormes à déverser dans le secteur agricole. Nous ne pouvons absolument pas les concurrencer à égalité.

Il y a une foule de groupes d'intérêts spéciaux très puissants aux États-Unis. Nous n'avons pas la volonté politique au Canada. Le secteur agricole est très petit. C'est un élément très important, mais une toute petite partie de notre PIB apparent.

Ce que nous pouvons faire de mieux, c'est d'être au-dessus de tout soupçon. Dans le domaine politique, il vaut toujours mieux être au-dessus de la mêlée, au-dessus de tout soupçon.

The perception is that the Canadian Wheat Board is a monopoly. It is a monopoly, but it is not necessary that it is monopoly.

We have to make sure that our product crossing the border — whether it is grain or spuds — is not contaminated. We must be truly diligent regarding the quality of our product.

The Canadian Wheat Board does a good job on that, but we have got this little speck on it that is causing a lot of unnecessary attention. I believe that you have the authority, or the province has the authority to change it.

Senator Austin: Let me make the observation that Canadian agriculture is the least subsidized agriculture of the U.S. and European and Japanese market. We already have the cleanest hands in the export system, but that does not solve all our problems.

Mr. McBain: In the next Doha Round and the WTO, the Wheat Board has been targeted. One of the reasons they are targeted is because of government support that they are perceived to receive.

The other issue is that technically the board does not buy grain. The board is a seller of grain. The board sells the grain through agents, but the price is determined by the selling price backing off their cost and backing off the transportation. The farmer's price is determined by the selling price, minus costs. In all other marketing jurisdictions, grain companies have to buy the product first to acquire the source, and then they have to sell it into the same market as the board.

This is where their complaint is based: They cannot compete against a state-guaranteed marketing agency because of the way their costs are determined. It is not a market-driven system.

The other problem is that the board has accumulated a huge credit sales account from 25-year grain sales, which they continue to carry as an asset. The net interest earnings that they gain from those credit sales, which are 100 per cent guaranteed by the government, are now significant interest incomes in each pooling account.

The grossest example is in the feed barley pool account this year. The board has only 2,500 tonnes of feed barley committed to the pool account. Their net interest earnings on that account will be \$8 million this year. According to the act, all interest earnings are to be returned to the pool account, which they accumulate each year. That would make the expected price return for the feed barley pool account \$4,000 a tonne. Obviously, this is not what barley producers are going to be paid.

An exclusion in the act allows the board to put any amount of money they see fit into another fund. I cannot remember the name of that fund. They can put as much of the interest income into the

On a l'impression que la Commission canadienne du blé est un monopole. C'est un monopole, mais ça ne doit pas nécessairement en être un.

Nous devons nous assurer que nos produits qui franchissent la frontière — que ce soit des céréales ou des patates — ne sont pas contaminés. Nous devons veiller avec diligence à la qualité de notre produit.

La Commission canadienne du blé fait du bon travail à cet égard, mais elle a ce petit point noir qui nous vaut beaucoup trop d'attention inutile. Je crois que vous avez, ou que la province a le pouvoir de changer cela.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de vous faire remarquer que c'est l'agriculture canadienne qui est la moins subventionnée comparativement à l'agriculture américaine, européenne ou japonaise. Nous avons déjà les mains les plus propres sur les marchés d'exportation, mais cela ne règle pas tous nos problèmes.

M. McBain: Pour le prochain cycle de Doha et à l'OMC, c'est la Commission du blé qui est visée. Si elle est visée, c'est notamment parce qu'on a l'impression qu'elle bénéficie d'un appui gouvernemental.

L'autre problème, c'est que techniquement la Commission n'achète pas de céréales. Elle se contente de les vendre. Elle vend des céréales par l'intermédiaire d'agents, mais le prix est déterminé après déduction de ses coûts et des frais de transport. Le prix versé au producteur est déterminé en fonction du prix de vente moins les coûts. Dans tous les autres champs de compétence commerciale, les entreprises céréalieres doivent d'abord acheter le produit et ensuite le vendre sur le même marché que la Commission.

C'est là-dessus que se fonde leur plainte: elles ne peuvent pas concurrencer un organisme de commercialisation bénéficiant de la garantie de l'État compte tenu de la façon dont leurs coûts sont déterminés. Ce n'est pas un système qui suit les lois du marché.

L'autre problème, c'est que la Commission a accumulé en 25 ans de vente de céréales un énorme compte de ventes à crédit qu'elle gère comme un actif. Les gains nets des intérêts de ces ventes à crédit, qui sont garanties à 100 p. 100 par le gouvernement, représentent un revenu d'intérêt confortable dans chaque compte commun.

L'exemple le plus monumental, c'est celui du compte du pool de l'orge fourragère cette année. La Commission n'a que 2 500 tonnes d'orge fourragère au titre du compte des livraisons en commun. Les revenus d'intérêts nets de ce compte vont être de 8 millions de dollars cette année. D'après la loi, tous les revenus d'intérêts doivent être reversés au compte des livraisons en commun où ils s'accumulent chaque année. On aurait donc un revenu de 4 000 \$ la tonne d'orge fourragère dans le compte de mise en commun. De toute évidence, ce n'est pas ce qu'on va verser aux producteurs d'orge.

Une dérogation prévue dans la loi permet à la Commission de transférer le montant qu'elle veut à un autre fonds. Je ne me souviens plus du nom de ce fonds. Ils peuvent transférer au

pool account as they deem fair. The rest is put into a reserve account within each pool account, which continues to accumulate. This is the problem.

Senator Setlakwe: I have three short questions, one to each of you.

Mr. McBain, you mentioned that domestic policy is our biggest trade restriction. Would you please express a bit more on that?

Mr. Laycraft, are we selling any cattle to Europe? Is there any possibility that we might be doing that, if not? Why are we not if we are not?

Mr. Usherwood, what is the percentage of farmers who are willing to act independently of the Wheat Board?

Mr. McBain: Domestic policy, specifically, is a Canadian Wheat Board policy. It affects eastern farmers and western farmers differently. The perception is that the pooling system in the designated area is the board's mandate to use in exports. In effect, it is the licensing policy that restricts our export opportunity.

The licensing policy is covered under Section 4 of the Canadian Wheat Board Act. Specifically Section 46(d). This gives the Wheat Board its licensing authority across Canada. The rule is the same across Canada for licensing, but it is applied differently in the east than it is in the designated area.

The Chairman: When you say, "licensing," do you mean the licence to grow wheat, a licence for production?

Mr. McBain: No.

The Chairman: Would you just tell me what kind of licence this is?

Mr. McBain: This is an export licence. An export licence is required for any wheat or wheat product or barley or barley product containing 25 per cent or more of each product exported from Canada. If it is flour, pasta noodles, raw wheat, raw barley, feed barley, malt barley, and so on, it all requires a licence.

The licensing requirement is applied differently in the east as the west. Here there is no legal requirement to be in the pooling system. The board does not control all grain. It only controls grain offered to it in the pooling system. They tell us that they will not give us a licence in the designated area unless we sell the barley to the board and buy it back. However, there is no requirement to do that in law.

compte du pool autant de revenus d'intérêts qu'ils le jugent équitable. Le reste est versé à un compte de réserve dans chaque compte de livraison en commun et continue à s'accumuler. C'est le problème.

Le sénateur Setlakwe: J'ai trois brèves questions, une pour chacun de vous.

Monsieur McBain, vous dites que notre politique intérieure est notre principale restriction commerciale. Pourriez-vous développer cet argument?

Monsieur Laycraft, est-ce que nous vendons des bovins en Europe? Sinon, pourrions-nous le faire? Et si nous ne le faisons pas, pourquoi?

Monsieur Usherwood, quel est le pourcentage de fermiers qui sont prêts à agir indépendamment de la Commission du blé?

M. McBain: La politique intérieure, c'est tout simplement une politique de la Commission canadienne du blé. Elle touche différemment les agriculteurs de l'est et ceux de l'ouest. On a l'impression que le régime de mise en commun dans la zone désignée représente le mandat sur lequel la Commission s'appuie pour exporter. En réalité, c'est la politique d'octroi de licences qui limite nos possibilités d'exportation.

La politique d'octroi de licences est prévue à l'article 4 de la Loi sur la Commission canadienne du blé, et plus précisément à l'alinéa 46d). En vertu de cette disposition, la Commission du blé a le pouvoir d'octroyer des licences dans tout le Canada. La règle est la même pour tout le Canada, mais elle n'est pas appliquée de la même façon dans l'est que dans la zone désignée.

Le président: Quand vous dites «licence», vous parlez d'une licence pour faire pousser du blé, d'une licence pour la production?

M. McBain: Non.

Le président: Pourriez-vous m'expliquer de quel genre de licence vous parlez?

M. McBain: Il s'agit d'une licence d'exportation. La licence d'exportation est exigée pour tout le blé ou pour tout produit du blé ou pour l'orge ou tout produit de l'orge contenant 25 p. 100 ou plus du produit, qui est exporté du Canada. Que ce soit de la farine, des pâtes, du blé brut, de l'orge brute, de l'orge fourragère, de l'orge de brasserie, et cetera, il faut dans tous les cas une licence.

Cette exigence de licence ne s'applique pas de la même façon à l'est et à l'ouest. Ici, il n'y a pas d'obligation légale de faire partie du régime de mise en commun. La Commission ne contrôle pas toutes les céréales. Elle ne contrôle que les céréales mises en commun. Ils nous disent qu'ils ne nous donneront pas de licence dans la zone désignée si nous ne vendons pas l'orge à la Commission pour la racheter ensuite, mais en réalité ce n'est pas exigé par la loi.

Mr. Laycraft: We do not sell any cattle to Europe currently on the basis of geographic risk ratings related to bovine spongiform encephalopathy, BSE. We are currently, along with the U.S., in a risk 2 category, which is "not likely" to have it.

We believe we should have been in a risk 1 category, and we are working with our government to get into risk 1 because we are confident we do not have it. Because of that, they do not allow any live cattle exports. That trade was essentially disappearing anyway.

Typically, most genetic product now is either sold in semen or embryos. There were some problems in selling that, but I think they are being resolved.

For beef, they are one of the most tightly restricted markets in the world. We call it "Fortress Europe." There is virtually no hope of selling beef to Europe. We have completely given up on that market.

Senator Setlakwe: We are selling beef to Asia.

Mr. Laycraft: Yes, we are. Just to put it in perspective, the EU offers to Canada and the United States an 11,000 tonne quota with a 20 per cent duty in quota and prohibitive duties above that.

We are selling 450,000 tonnes to the U.S., so it is equivalent about 5,000 tonnes per country. As well, they have an illegal ban on our exports because we have licensed for use in Canada growth promotants, as they do in the U.S. If it is not that, they come up with some other reason why we cannot sell beef to them.

Mr. Usherwood: In light of the recent court challenges and the imprisonment of farmers, the number of farmers who would opt out of the Canadian Wheat Board would be relatively small — perhaps in the hundreds. A percentage of the export would be smaller.

If it can be found or proven that it would be more beneficial for farmers to opt out of the Canadian Wheat Board and to realize more money in their pockets, then the Wheat Board has got a challenge. However, that is business and that is competition.

My view is that the Wheat Board should not be fearful of disappearing. I think they have the momentum, and they have the will to persist. We need to have the reality of freedom of choice.

Senator Setlakwe: Do you think that farmers would be better served exporting individually than they are now by the Wheat Board?

Mr. Usherwood: I think it is a moot point. It is perception. If people perceive that they would be better served and they want that right, then that is going to get the media's attention, it is going to the U.S.'s attention, and it is going to create a lot more static than I think is justified for such an issue.

M. Laycraft: Nous ne vendons pas actuellement de bovins à l'Europe en raison des évaluations du risque géographique pour l'encéphalite bovine spongiforme, l'EBS. Actuellement, nous sommes comme les États-Unis dans la catégorie de risque 2, ce qui veut dire qu'il est «peu probable» que nous soyons affectés.

Nous pensons que nous aurions dû être dans la catégorie de risque 1, et nous nous efforçons avec le gouvernement de nous faire transférer dans cette catégorie de risque 1 parce que nous sommes convaincus qu'il n'y a pas de maladie de la vache folle ici. Mais à cause de cela, nous n'avons pas le droit d'exporter de bovins sur pied. De toute façon, c'est un commerce en voie de disparition.

La plupart du temps, les produits génétiques se vendent sous forme de sperme ou d'embryons. Cela a posé certains problèmes, mais je pense qu'on est en train de les régler.

Pour le boeuf, c'est un des marchés les plus fermés au monde. C'est pour cela qu'on parle de la «forteresse Europe». Nous n'avons pratiquement aucun espoir de vendre du boeuf à l'Europe. Nous avons totalement renoncé à ce marché.

Le sénateur Setlakwe: Mais nous en vendons à l'Asie.

M. Laycraft: En effet. Pour vous donner une idée, l'Union européenne accorde au Canada et aux États-Unis un contingent de 11 000 tonnes avec un droit de douane de 20 p. 100 pour ce quota et des droits prohibitifs pour le reste.

Nous vendons 450 000 tonnes de bovins aux États-Unis, donc c'est l'équivalent d'environ 5 000 tonnes par pays. En plus, ils bloquent illégalement nos exportations parce que nous avons autorisé l'utilisation au Canada d'activateurs de croissance, comme le font les États-Unis. Si ce n'est pas ça, ils trouveront une autre raison pour nous empêcher de leur vendre du boeuf.

M. Usherwood: Vu les récentes contestations devant les tribunaux et l'emprisonnement d'agriculteurs, le nombre d'agriculteurs qui seraient prêts à se retirer de la Commission canadienne du blé doit être assez faible, peut-être quelques centaines. Le pourcentage à l'exportation serait plus faible.

Si l'on peut prouver que ce serait plus avantageux pour les agriculteurs de se retirer de la Commission canadienne du blé parce qu'ils gagneraient plus d'argent, alors la Commission du blé a un problème. Toutefois, on est dans le monde des affaires et de la concurrence.

Je pense que la Commission du blé n'a pas à craindre de disparaître. Je crois qu'elle peut et qu'elle veut continuer sur sa lancée. Nous devons pouvoir avoir la liberté de choix.

Le sénateur Setlakwe: Pensez-vous que ce serait plus avantageux pour les agriculteurs d'exporter individuellement plutôt qu'en passant par la Commission du blé comme ils le font actuellement?

M. Usherwood: Ça se discute. C'est une question de perception. Si les gens ont l'impression que ce serait plus avantageux et qu'ils exigent ce droit, les médias vont se mettre à en parler, cela va attirer l'attention des Américains et créer beaucoup plus de frictions que cela n'en mérite.

The Chairman: I suppose you are saying that if there was a small competition to the Wheat Board, things would be less controversial.

I have to admit that I have wondered the same thing. If you would be as able to export grain individually as well as through a selling organization — which is what the Wheat Board is — just how long would you be successful if the market declined? It would be okay when the market was high, but difficult when the market was low.

As I understand your answer, you are saying that the Wheat Board should continue, but there should be some competition with it.

Mr. Usherwood: That is correct, Mr. Chairman. I think you have read what I have said correctly.

Senator Di Nino: Mr. McBain, you are part of the Wheat Board, I gather. Do you agree with Mr. Usherwood's position?

Mr. McBain: Absolutely. The issue of having an open market and including the Wheat Board in it has been the position of the barley growers.

The issue of exporting always seems to dominate the conversation, but a more important issue is the domestic sale of our product. The domestic market has not expanded. We would rather see the value-added opportunities increase here and export a processed product rather than a raw product. With regard to the issue of an open market, the export opportunities would be overshadowed by the opportunities of a domestic value-added industry here.

This goes back to the Farm Bill question. The basis of the Farm Bill is to buy the product in the United States and create a world market that has to compete with that low price. Therefore, you force the value-added industry into the United States, and they are the dominant market supplier now for that value-added product. It forces out value-added process in all other countries where they are competing for the raw material.

The important part of an open market is the opportunities it would create here. This is where various chambers of commerce — the Regina Chamber of Commerce included — has seen that value-added opportunity is the real benefit domestically.

Senator Di Nino: I have two questions to all and any who would like to respond. We have heard testimony that the trade with the U.S. principally, and to some extent with Mexico, is both sectoral and regional.

One of the criticisms of trying to deal with the irritants created with the U.S. is that we do not have a united front. We do not have a pan-Canadian position. Particularly since the FTA came into being, the U.S. has many times been able to — at least

Le président: J'imagine que vous voulez dire que si la Commission du blé avait un peu de concurrence, les choses seraient moins controversées.

Je dois avouer que je me suis posé la même question. Si vous aviez la possibilité d'exporter vos céréales individuellement aussi bien qu'en passant par un organisme de vente, puisque c'est ce que fait la Commission du blé, combien de temps pourriez-vous tenir en cas de baisse du marché? Quand le marché est bon, il n'y a pas de problème, mais c'est difficile quand il fléchit.

Si je vous comprends bien, vous dites qu'il faudrait maintenir la Commission du blé, mais qu'il faudrait qu'elle ait un peu de concurrence.

M. Usherwood: C'est exact, monsieur le président. Je pense que vous m'avez bien compris.

Le sénateur Di Nino: Monsieur McBain, je crois que vous faites partie de la Commission du blé. Vous êtes d'accord avec le point de vue de M. Usherwood?

M. McBain: Tout à fait. Ce que recommandent les producteurs d'orge, c'est qu'on ait un marché libre où la Commission du blé serait présente.

C'est toujours la question des exportations qui domine dans la conversation, mais les ventes intérieures de nos produits sont une question plus importante. Le marché intérieur n'a pas progressé. Nous préférierions qu'on développe les possibilités de fabriquer des produits à valeur ajoutée ici et qu'on exporte des produits transformés plutôt que des produits bruts. Dans un contexte de marché libre, les possibilités d'exportation sont secondaires par rapport aux possibilités de créer une industrie intérieure à valeur ajoutée.

Cela nous renvoie à la question du Farm Bill. La base du Farm Bill consiste à acheter le produit aux États-Unis et à créer un marché mondial qui va être en concurrence avec ce faible prix américain. Par conséquent, on fait venir les industries à valeur ajoutée aux États-Unis, qui deviennent le fournisseur dominant du marché pour ce produit à valeur ajoutée. On fait disparaître les industries à valeur ajoutée des autres pays où il y a une concurrence pour la matière première.

L'intérêt majeur d'un marché libre, ce sont les possibilités qu'il créerait ici. Les diverses chambres de commerce, y compris celle de Regina, se sont rendu compte que ce qui était vraiment avantageux sur le plan intérieur, c'était d'avoir des produits à valeur ajoutée.

Le sénateur Di Nino: J'ai deux questions auxquelles n'importe lequel d'entre vous peut répondre. Certains témoins nous ont dit que nos échanges commerciaux avec les États-Unis principalement, et dans une certaine mesure avec le Mexique, étaient à la fois sectoriels et régionaux.

L'une des critiques qu'on nous fait quand nous essayons de régler le problème des irritants avec les États-Unis, c'est que nous n'avons pas un front uni. Nous n'avons pas une position pancanadienne. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE en

partially over the last 200 years — divide and concur.

Do any of you have any comments?

Mr. Laycraft: There is a certain irony relating to which side of the glass you are looking through. Most of the people we talked to in the U.S. feel that we have done far better in the trading relationship than they have. I think that is the general sentiment down there.

From our sectoral perspective, on balance we have had a very good relationship down there. There tends to be a lot more tension related to regulatory issues. The Wheat Board is a chronic irritant south of the border. It is not just lately with the Dakotas.

It is ironic when you look at feed grains, the highest feed grain prices now in North America are in the Lethbridge area because of the concentration of cattle feeding in Western Canada. That is why there is so little barley in the export pool. Sure, our barley production was down, but virtually all of it has gone into livestock feeding. The actual relevance to the Wheat Board is very small now in terms of the feed grain market because of the growth in the value-added industries in Western Canada.

It is a good idea for us to work with certain groups on a common position. However, there are some groups from which we want to keep a distance because of the issues they create. For example, the supply manage industries operate on a fundamentally different premise of restricting access into their markets. Groups such as ours operate on a free-market basis; we have different allies, and different dynamics south of the border. We are never going to be able to walk on a common ground when one group is trying to increase access and trade and the other group is trying to defend an orderly marketing system.

To be honest, the further you get from Canada, the easier it is to find people with whom we can talk rationally. We have people who count cattle-liners as their measure of trade in Montana and the Dakotas.

My message would be that the most important thing is that we need to work on and improve communications with our counterparts.

Mr. Usherwood: The U.S. has an advantage over us with their larger population and gross domestic product. They have a built-in market. We have to be proactive. We have to stay to a high ground, and we have to remove those perceptions or those misperceptions as to how we conduct business. Canada is a nation of traders. Anything we can do to maintain or increase our value is beneficial.

particulier — et au moins partiellement au cours des 200 dernières années — les États-Unis ont souvent réussi à diviser pour régner.

Qu'en pensez-vous?

M. Laycraft: C'est un peu paradoxal parce que cela dépend du côté où l'on se place. La plupart des gens avec lesquels nous avons parlé aux États-Unis estiment que nous nous en sortons beaucoup mieux qu'eux dans nos échanges commerciaux. Je crois que c'est leur sentiment général.

D'un point de vue sectoriel, dans l'ensemble nous avons d'excellentes relations avec les Américains. C'est sur les questions de réglementation qu'il tend à y avoir beaucoup plus de tensions. La Commission du blé est un irritant chronique chez les Américains. Cela ne remonte pas simplement au récent problème avec les Dakotas.

Ce qui est paradoxal quand on regarde les céréales fourragères, c'est que c'est dans la région de Lethbridge qu'on a les prix les plus élevés d'Amérique du Nord pour les céréales fourragères à cause de la concentration d'animaux à l'engrais dans l'Ouest canadien. C'est pour cela qu'il y a si peu d'orge dans le compte de mise en commun pour l'exportation. Bien sûr, la production d'orge a diminué, mais elle sert presque intégralement à l'alimentation du bétail. Le marché des céréales fourragères n'a plus qu'une importance très secondaire pour la Commission du blé à cause de la croissance des industries à valeur ajoutée dans l'ouest du Canada.

C'est une bonne idée pour nous de rechercher une position commune avec certains groupes. Toutefois, il y a des groupes avec lesquels nous voulons garder nos distances à cause des problèmes qu'ils créent. Par exemple, les industries à gestion de l'approvisionnement fonctionnent sur un principe complètement différent qui consiste à limiter l'accès à leur marché. Des groupes comme le nôtre fonctionnent sur le principe d'un marché libre; nous avons des alliés différents et des dynamiques différentes au sud de la frontière. Nous ne pourrions jamais nous entendre si un groupe essaie de développer l'accès et le commerce alors que l'autre essaie de défendre un régime d'organisation méthodique de la commercialisation.

Franchement, plus on s'écarte du Canada, plus il est facile de trouver des gens avec qui on peut parler rationnellement. Nous avons des gens qui utilisent le nombre de camions de transport de bétail pour mesurer le commerce au Montana et dans les Dakotas.

Mon message, c'est que l'essentiel est de nous efforcer d'améliorer la communication avec nos homologues.

M. Usherwood: Les États-Unis ont un avantage sur nous parce qu'ils ont une population et un produit intérieur brut beaucoup plus importants. Ils ont un marché interne. Nous, nous devons être proactifs. Nous devons rester inattaquables et nous devons faire disparaître les impressions fausses sur la façon dont nous menons nos affaires. Le Canada est un pays de commerçants. Tout ce que nous faisons pour maintenir ou accroître notre valeur est bon.

We have a domestic irritant. Currently it is economically viable to ship durum wheat to Taiwan where they make pasta and send it back to us. They can make money at that. The irritant is that the Canadian Wheat Board has a sales commission that it cannot be sold to a pasta plant in Canada. Therefore, we are not doing anything to add value to our durum wheat. I think this should be an irritant to Canadians because we are really a hauler of wheat and we are not getting any residual benefit to the economy.

Mr. McBain: The barley growers have joined with other commodity producers in Canada to form the Grain Growers of Canada. We meet regularly and have an executive director in Ottawa so we have a common front for lobbying government in domestic and trade issues.

Senator Di Nino: You have not joined with other sectors? With the automotive industry, softwood lumber, the potato growers, tomato growers, et cetera?

Mr. McBain: We meet regularly with the Cattle Feeders Association and we are putting together common fronts for trade issues relating to both cattle and grain imports and exports.

Senator Di Nino: We have had at least two very credible witnesses talk about the issue through the lens of September 11 in a rather disturbing manner in the dire predictions on the problems that that is going to create.

Senator Austin asked if these groups are concerned in regard to the conditions that are being set with the issues of perimeter, secure border and so forth. I do not know if we got a full answer on that. Will these conditions be a major problem for Canada in keeping its trade relations with the U.S. in particular?

Mr. Laycraft: We have been following those very closely. We see two significant strings: the Bioterrorism Bill and homeland security.

For some products, bioterrorism, should legitimately a cause for concern. They have excluded products such as red meats and from that, so we have not had an initial concern. However, these are areas in which we need to work closely with our American counterparts.

The homeland security contains all of the right language. We should be able to work out something that is good for Canada, in my opinion. However, it also has some risks to go the other way. I think it warrants constant vigilance and a real effort to work with them.

We believe we can work to streamline procedures at the border. A lot of the suggestions related to pre-notification, we do anyway. There are random inspections, so send notification when shipments are sent there. They let us know which ones have been directed to the inspection point. Our sector has become used to many of these procedures.

Nous avons un irritant au Canada. Actuellement, il est économiquement valable d'expédier du blé dur à Taïwan où il est transformé en pâtes qui sont renvoyées ici. Ils gagnent de l'argent avec ça. Ce qui est irritant, c'est que la Commission canadienne du blé impose comme condition de vente que ce blé ne peut pas être vendu à une usine de pâtes au Canada. Par conséquent, nous ne faisons rien pour ajouter de la valeur à notre blé dur. Je pense que c'est un irritant pour les Canadiens parce que nous ne faisons que véhiculer du blé sans en tirer aucun avantage résiduel pour notre économie.

M. McBain: Les producteurs d'orge se sont joints à d'autres producteurs de denrées au Canada pour former les Grain Growers of Canada. Nous nous réunissons régulièrement et nous avons un directeur exécutif à Ottawa, et nous faisons front commun pour faire du lobbying auprès du gouvernement sur les questions intérieures et de commerce.

Le sénateur Di Nino: Vous ne vous êtes pas associés aux autres secteurs? L'industrie automobile, le bois d'oeuvre, les producteurs de pommes de terre, de tomates, et cetera?

M. McBain: Nous nous réunissons régulièrement avec les représentants de l'Association des engraisseurs de bovins et nous faisons front commun sur les questions concernant les importations et les exportations de bétail et de céréales.

Le sénateur Di Nino: Nous avons entendu au moins deux témoins très crédibles nous faire des prédictions sinistres des problèmes qui pourraient se poser à la suite du 11 septembre.

Le sénateur Austin a demandé à ces groupes si les conditions qu'on est en train d'imposer avec les questions de périmètre, de sécurité de la frontière, et cetera les inquiétaient. Je ne sais pas si nous avons eu une réponse complète là-dessus. Est-ce que ces conditions risquent de faire obstacle au maintien des relations commerciales du Canada avec les États-Unis en particulier?

M. Laycraft: Nous avons suivi de près ces questions. Il y a deux filières importantes: le projet de loi sur le bioterrorisme et la question de la sécurité intérieure.

Dans le cas de certains produits, on a parfaitement raison de craindre le bioterrorisme. Ils ont exclu des produits comme la viande rouge et ce genre de choses, donc nous n'avons pas eu d'inquiétude au départ. Toutefois, ce sont des domaines dans lesquels nous devons collaborer étroitement avec nos homologues américains.

Pour la sécurité de la mère patrie, tout est bien dit. Nous devrions pouvoir obtenir quelque chose de correct pour le Canada, à mon avis. Toutefois, il y a aussi des risques que ce soit le contraire. Il faut rester constamment vigilant et faire un gros effort avec les Américains.

Nous pensons qu'on peut rationaliser les procédures à la frontière. Nous faisons déjà un tas de choses qu'on réclame avec le préavis. Il y a des inspections au hasard et on leur envoie des notifications sur les marchandises expédiées. Ils nous signalent les expéditions qui doivent être inspectées. Notre secteur est habitué à beaucoup de ces procédures.

However, I do believe that if any two countries should be able to work out a good compatible system, Canada and the U.S. can. We have the largest two-way trade in merchandise that I am aware of in the world. We are also countries that are very similar in a lot of respects. We share many of the same concerns.

Mr. Usherwood: Yes, we should be very much concerned about the fallout from 9/11.

I compliment the Canadian department of agriculture for being proactive on this. We have food safety people. Some of my associates are food safety specialists, and we are vulnerable. Potato crops or grain crops can be easily contaminated. It would not be very expensive.

The department of agriculture is on top of this, but we have to be proactive. We have to ensure that there is no perception that our guard is down or that we are not doing the right thing. Yes, we should be concerned and we are vulnerable. However, I think we are taking the reasonable steps.

Mr. McBain: Any restriction to the U.S. market could be devastating to the agriculture industry in general in Canada. The worst-case scenario would be if the border were closed completely. We would be wiped out the next day. We are heavily reliant on the export and import of products from the United States, and we rely on that market to support our industry.

The Chairman: I might just remind our witnesses that we know that, in order to conduct our massive trade with the U.S., the requirement is that one truck cross the frontier every two and a half seconds. If that were stretched to five seconds or more, there would be enormous implications for Canada. This is one of our major concerns.

Senator De Bané: Mr. Laycraft, what is our share of the beef market in the United States?

Mr. Laycraft: Last year when we ran that calculation, we had 3 per cent of the beef market. We also export live cattle. We had what works out to 4 per cent of the U.S. live cattle slaughter; therefore, in total we have roughly 7 per cent of the U.S. market.

Senator De Bané: Are there other countries that also supply the American domestic market?

Mr. Laycraft: Mexico's sends in around 3 per cent of their live cattle supply in the way of feeder cattle. Australia and New Zealand are the only two other large exporters of beef to the United States. In all, there are four countries that are the main suppliers to the U.S.

Senator De Bané: What market share do Australia and New Zealand have combined?

Mr. Laycraft: Combined, they are probably going to be somewhere in the 6 per cent to 7 per cent.

Toutefois, je pense que si deux pays sont capables de mettre au point un bon système compatible, ce sont bien le Canada et les États-Unis. Nous avons le plus gros volume d'échanges de marchandises au monde, à ma connaissance. Nos deux pays sont très semblables à bien des aspects. Nous avons beaucoup de préoccupations en commun.

M. Usherwood: Oui, nous devrions être très inquiets des retombées du 11 septembre.

Je félicite le ministère de l'Agriculture du Canada pour son attitude proactive dans ce domaine. Nous avons des spécialistes de la sécurité alimentaire. Certains de mes associés en sont, et nous sommes vulnérables. Il est facile de contaminer des récoltes de pommes de terre ou de céréales. Cela ne coûterait pas très cher.

Le ministère de l'Agriculture contrôle la situation, mais nous devons être proactifs. Nous devons veiller à ne pas donner l'impression que nous baissions notre garde ou que nous ne faisons pas ce qu'il faut faire. Eh oui, nous avons des raisons d'être inquiets et nous sommes vulnérables. Toutefois, je pense que nous prenons les bonnes initiatives.

M. McBain: Toute restriction sur le marché américain risquerait d'être catastrophique pour l'ensemble de l'agriculture au Canada. Le pire scénario, ce serait la fermeture totale de la frontière. Nous serions anéantis du jour au lendemain. Nous dépendons étroitement des exportations et des importations avec les États-Unis, et nous comptons sur ce marché pour soutenir notre industrie.

Le président: Je rappellerai à nos témoins que nous savons que, pour que notre commerce massif avec les États-Unis fonctionne bien, il faut qu'un camion traverse la frontière toutes les deux secondes et demie. Si ce délai était porté à cinq secondes ou plus, cela aurait des répercussions énormes pour le Canada. C'est une de nos grandes inquiétudes.

Le sénateur De Bané: Monsieur Laycraft, quelle part occupons-nous sur le marché du bœuf aux États-Unis?

M. Laycraft: L'an dernier, quand nous avons fait ce calcul, nous occupions 3 p. 100 de ce marché. Nous exportons du bétail sur pied. Nous avons environ 4 p. 100 de l'abattage de bovins sur pied; par conséquent, au total nous occupons environ 7 p. 100 du marché américain.

Le sénateur De Bané: Est-ce que d'autres pays approvisionnent aussi le marché intérieur américain?

M. Laycraft: Le Mexique leur fournit environ 3 p. 100 de leur bétail sur pied sous forme de bovins d'engrais. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont les deux seuls autres grands exportateurs de bœuf vers les États-Unis. En tout, quatre pays sont les principaux fournisseurs des États-Unis.

Le sénateur De Bané: Quelle est la part combinée du marché qu'occupent l'Australie et la Nouvelle-Zélande?

M. Laycraft: Ensemble, ils représentent probablement de 6 à 7 p. 100 de ce marché.

Senator De Bané: When you look at the different protectionist measures that the United States has taken since 1980 — whether countervailing or anti-dumping — have any of these abated against your group since the free trade?

Mr. Laycraft: It is interesting to look at the graph. The seventies were a very difficult period. There was the Nixon price freeze, which led to a whole bunch of different measures on both sides. In the 1980s, a number of 332-type studies investigated the nature of trade. It was not until 1998 that we actually found ourselves in a formal dispute.

It is clear we got rid of a number of tariffs because of the Canada-U.S. Trade Agreement. We certainly improved our ability to move meat products across with the random inspections instead of every product being inspected. Our feeling is that CUSTA, in particular, was a landmark agreement that has made a tremendous difference for our industry. The areas for dispute tend to be rules that are based out of the WTO instead of NAFTA or CUSTA.

There is some unfinished work relating to CUSTA and NAFTA. We established committees to look at further harmonization around the approval of certain products, more harmonization around inspection requirements. It is really in regard to the unfinished work there are areas that occasionally raise problems.

Senator De Bané: According to your brief, there were five attempts in the last 20 years to impose countervailing or anti-dumping measures. No?

Mr. Laycraft: The 332 is a study versus an investigation. It can be a precursor to a trade dispute. They may use the data to launch the dispute. However, when we met with our American counterparts, they recommended taking that route because there were tensions. When the market goes down, concern goes up. It is a fairly simple relationship.

They said if we get more facts out in the country, it would help reduce some of the concern. You take a gamble with that, but we have found the US International Trade Commission has been very fair in their examination in the United States. In many cases, it actually dissipated before it became a dispute.

Another group with some very clever lawyers got involved in 1998 — the Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, R-CALF. They are a group that usually represent interests down there that want to get the anti-dumping duties in place. They found a way to get standing, so it was kind of a new element came into the actual investigations in 1998. Our American counterparts were not in favour of that investigation.

Senator De Bané: You have 3 per cent of the beef market, and still there were several attempts. Imagine the problem of our softwood lumber. They have about 33 per cent of the market

Le sénateur De Bané: Si vous regardez les diverses mesures protectionnistes prises par les États-Unis depuis 1980 — que ce soit des droits compensateurs ou des mesures antidumping — pensez-vous que votre groupe a été moins touché par ces mesures depuis la mise en place du libre-échange?

M. Laycraft: Il est intéressant de jeter un coup d'oeil sur le graphique. Les années 70 sont une période très difficile. Il y a eu le gel des prix de Nixon qui a entraîné toute une série de mesures des deux côtés. Durant les années 80, diverses études de type 332 ont été effectuées sur la nature du commerce. Ce n'est qu'en 1998 que nous nous sommes vraiment trouvés dans une situation de différend officiel.

Il est clair que l'Accord commercial canado-américain nous a permis de nous débarrasser de bon nombre de droits de douane. Nos produits franchissent plus facilement la frontière maintenant qu'il y a des inspections au hasard plutôt qu'une inspection de chaque produit. Nous pensons notamment que l'ACCEU a été un accord historique qui a changé radicalement la situation pour notre industrie. Les différends ont tendance à porter sur les règles provenant de l'OMC plutôt que de l'ALENA ou de l'ACCEU.

Il reste encore du travail à faire dans le cadre de l'ACCEU et de l'ALENA. Nous avons mis sur pied des comités chargés de travailler à une harmonisation plus poussée de l'approbation de certains produits, des exigences d'inspection. C'est dans ces domaines où le travail n'est pas terminé qu'il y a de temps à autre des problèmes.

Le sénateur De Bané: D'après votre mémoire, on a essayé cinq fois en 20 ans d'imposer des droits compensateurs ou des mesures antidumping, non?

M. Laycraft: L'étude de type 332 est une étude plutôt qu'une enquête. Elle peut être le précurseur d'un différend commercial. Ses conclusions peuvent servir à déclencher un différend. Toutefois, quand nous avons discuté avec nos homologues américains, ils nous ont recommandé de suivre cette voie parce qu'il y avait des tensions. Quand le marché s'affaiblit, les inquiétudes se renforcent. C'est un rapport assez élémentaire.

Ils nous ont dit que si nous donnions plus d'information, cela atténuerait certaines des inquiétudes. C'est évidemment un risque, mais nous avons constaté que la Commission du commerce international des États-Unis faisait preuve d'une grande équité dans son examen des données. Bien souvent, les problèmes se sont dissipés avant de dégénérer en différend.

Un autre groupe, avec des avocats très habiles, a présenté une requête en 1998: le Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, R-CALF. C'est un groupe qui représente généralement des intérêts américains qui veulent obtenir l'imposition de droits antidumping. Ils ont réussi à se faire entendre et c'est donc un nouvel élément qui a été examiné dans les enquêtes en 1998. Nos homologues américains n'étaient pas favorables à cette enquête.

Le sénateur De Bané: Vous occupez 3 p. 100 du marché du boeuf, et ils ont quand même essayé plusieurs fois. Imaginez le problème avec notre bois d'oeuvre. Ils représentent environ

share there and they do not even know who those companies belonging to the coalition against them are. My understanding is that they are driven by pure, crass, domestic politics.

With respect, I do not agree fully with your argument about the definition when anti-dumping arises. You seem to say that in a free market, as long as you are in a free market, by definition, there can be no dumping. I am not sure that analysis is valid in economics.

My next comments are directed to Mr. McBain and Mr. Usherwood. First, neither of you have made any reference to the fact that the majority of the members of the Wheat Board are farmers. Second, they have voted and the overwhelming majority of them have been in favour of that system.

I have a comment that you might not find relevant to our discussion. I was Minister of Fisheries. Fish is another commodity. Why are the prices depressed there? It is because the sellers are different small fish plants and fisherman. They cannot compete with the buyers who are in Boston and elsewhere that supply the whole American market. When an individual or a group of them arrive, they do not have the clout of the Wheat Board.

The Wheat Board can go to a country and state that it is representing all the farmers in Canada. It can guarantee quality and delivery. Do you think your members can compete with that in a business sense? We are about a commodity and the whole thing is a question of the relationship between the seller and the buyer. For example, our largest and most important wheat buyer is the Government of Algeria. Do you think that government, which buys for hundreds of millions of dollars a year, would feel more comfortable dealing with individual small groups of sellers from our country? Or would they prefer to deal with the Canadian government?

My fundamental question is why do you not accept the opinion of the overwhelming majority of grain farmers from our three Western provinces?

Mr. McBain: In our last election, which presented five of the ten districts in Western Canada, 17 per cent of eligible producers voted in favour of an open market; 23 per cent voted to support the Canadian Wheat Board the way it is. Forty per cent of eligible producers voted. The question is where were the other 60 per cent? Both sides claim their support one way or another.

The Chairman: What did they vote for, the other 60 per cent?

Mr. McBain: They did not vote.

The Chairman: Then they voted for the status quo.

Mr. McBain: Not necessarily. Many farmers are completely disengaged from the Canadian Wheat Board, so although they are eligible to vote, they have no interest in the board. They farmed around it. We call it "voting with your seed drill." They have produced entire new industries in Western Canada that are

33 p. 100 du marché là-bas et ils ne savent même pas qui sont les compagnies regroupées dans la coalition qui s'attaquent à eux. Je crois que tout cela est guidé par de purs motifs de politique interne sordides.

Avec tout le respect que je vous dois, je ne suis pas entièrement d'accord avec ce que vous dites à propos de la mise en place de mesures antidumping. Vous avez l'air de dire que dans un marché libre, du moment que le marché est libre, il ne peut pas y avoir de dumping par définition. Je ne suis pas sûr que cette analyse soit valable en économie.

Mes commentaires suivants s'adressent à M. McBain et M. Usherwood. Tout d'abord, ni l'un ni l'autre vous n'avez dit que la majorité des membres de la Commission du blé étaient des agriculteurs. Deuxièmement, ils ont voté à une majorité écrasante en faveur de ce régime.

J'ai une remarque qui va peut-être vous paraître hors sujet. J'ai été ministre des Pêches. Le poisson, c'est une autre denrée. Pourquoi les prix sont-ils si faibles dans ce secteur? C'est parce que les vendeurs sont de petites entreprises de transformation et des pêcheurs qui ne font pas le poids face aux acheteurs qui sont à Boston et ailleurs et qui approvisionnent tout le marché américain. Quand ils arrivent seuls ou à quelques-uns, ils n'ont pas le poids de la Commission du blé.

La Commission du blé peut se présenter dans un pays en disant qu'elle représente tous les agriculteurs du Canada. Elle peut garantir la qualité et la livraison. Pensez-vous que vos membres sont capables de concurrencer cela sur un plan commercial? Nous parlons de produits commerciaux et l'essentiel, c'est la relation entre le vendeur et l'acheteur. Par exemple, notre plus gros acheteur de blé, c'est le gouvernement de l'Algérie. Pensez-vous que ce gouvernement, qui nous en achète pour des millions de dollars chaque année, se sentirait plus à l'aise s'il discutait avec de petits groupes de vendeurs au Canada? Ou pensez-vous qu'il préférerait traiter avec le gouvernement du Canada?

En substance, ma question est la suivante: pourquoi n'acceptez-vous pas l'opinion de la majorité écrasante des céréaliculteurs de nos trois provinces de l'Ouest?

M. McBain: Lors de nos dernières élections qui ont porté sur cinq des 10 districts de l'Ouest canadien, 17 p. 100 des producteurs admissibles ont voté pour un marché libre; 23 p. 100 ont voté en faveur de la Commission canadienne du blé telle qu'elle existe. Ce sont 40 p. 100 des producteurs admissibles qui ont voté. La question est de savoir ce que pensent les 60 p. 100 restants. Chacun des deux côtés prétend qu'ils sont avec lui.

Le président: En faveur de quoi se sont prononcés les 60 p. 100 restants?

M. McBain: Ils n'ont pas voté.

Le président: Dans ce cas, ils ont voté pour le statu quo.

M. McBain: Pas nécessairement. La plupart des agriculteurs se dissocient totalement de la Commission canadienne du blé, et donc même s'ils ont le droit de voter, cela ne les intéresse pas. Ils ont opté pour des cultures différentes. C'est ce qu'on appelle «voter avec son semoir». Ils ont mis sur pied de nouvelles

non-board crops. The pulse industry is the best example. Because of the Wheat Board policy, farmers have been directed into a more economical and profitable industry where one never existed before.

Anyway, the numbers get distorted on both sides.

At any rate, the numbers get distorted on both sides. There are a thousand votes differential among three of the four areas, between the board and the non-board candidate winning. There were 80 some thousand possible votes; a thousand votes determined the outcome of three of four directives.

In respect of delivering grain to another country, it comes down to individual producers. I do not buy that scenario. I do participate in international markets in other industries and it is not difficult. There are only five major grain companies in the world. All of these are located in Canada and the Canadian Wheat Board does not handle grain. They do not deliver grain. They do not grade grain. They do not guarantee the supply. The Wheat Board is just an accounting system. They hire agents. They do some marketing themselves. Otherwise, they have exclusive agents in other foreign countries that deal with the buyers in that country.

We have other agencies such as the Canadian International Grain Institute, CIGI, that do market development in other countries. If the board was a voluntary organization and I did not have to deliver to them, the point would go to the grain companies where they are already in those markets. They are already the ones that organize the delivery to port. They have the port facilities. They organize the ship, the freight and the delivery to each market that they already have.

The board will tender contracts to the grain companies either as delivery to a country or as delivery to spout. Either the board arranges the freight for delivery at spout, or the country that buys the product arranges for their own transportation.

It is not really an issue of individual producers having to compete with each other for an international market; it is an issue where, the individual producers have never been in that position and will not be in a voluntary marketing situation.

Mr. Usherwood: Neither Mr. McBain nor myself is advocating the abolishment of the Canadian Wheat Board. We are concerned that our trading partners perceive it as a monopoly.

Mr. McBain's figures are similar to mine. We have barley or wheat farmers who feed their product to their cattle. They do not have to deal with the Wheat Board. That is Mr. McBain's point, that they have created a sub-industry. However, if you have durum wheat and you want to make it into pasta, you another company to do that. That is where the Wheat Board is creating some problem domestically.

industries entièrement nouvelles dans l'Ouest canadien qui ne relèvent pas de la Commission. L'industrie des légumineuses à grains en est le meilleur exemple. À cause de la politique de la Commission du blé, les agriculteurs ont été amenés à se tourner vers une industrie plus économique et plus rentable qui n'existait pas auparavant.

De toute façon, des deux côtés on déforme les chiffres.

En tout cas, on déforme les chiffres des deux côtés. Il y a une différence de 1 000 votes dans trois des quatre secteurs, entre le gagnant du côté de la Commission ou de l'autre côté. Il y avait environ 80 000 votes possibles; le résultat dans trois cas sur quatre s'est joué sur 1 000 voix.

Pour ce qui est de livrer des céréales à un autre pays, cela dépend des producteurs individuels. Je ne suis pas d'accord avec le scénario que vous mentionnez. Je suis présent sur les marchés internationaux dans d'autres secteurs et ce n'est pas difficile. Il n'y a que cinq grandes compagnies céréalières dans le monde. Elles sont toutes situées au Canada et la Commission canadienne du blé ne transporte pas de grain. Elle ne livre pas de grain. Elle ne classe pas le grain. Elle ne garantit pas l'approvisionnement. La Commission du blé n'est qu'un système comptable. Elle engage des agents. Elle fait un peu de commercialisation. Pour le reste, elle a des agents exclusifs dans les pays étrangers qui traitent avec les acheteurs locaux.

Nous avons d'autres organismes comme l'Institut international du Canada pour le grain, l'IICG, qui prospecte les marchés des pays étrangers. Si la Commission était une organisation à participation volontaire et si je n'étais pas obligé de lui livrer mes céréales, ce sont les compagnies céréalières qui sont déjà sur ces marchés qui l'emporteraient. Elles organisent la livraison au port. Elles ont les installations portuaires. Elles s'occupent du navire, du fret et de la livraison sur tous les marchés qu'elles contrôlent déjà.

La Commission passe avec les compagnies céréalières des contrats de livraison au pays ou de livraison à la goulotte. Ou bien elle organise le transport de la marchandise à la goulotte, ou le pays qui achète le produit organise son propre transport.

Le problème n'est pas tellement d'avoir des producteurs individuels qui se concurrencent sur le marché international; c'est que les producteurs individuels n'ont jamais été dans cette situation et qu'ils ne peuvent pas commercialiser leurs produits comme ils le veulent.

M. Usherwood: Ni M. McBain ni moi-même ne recommandons l'abolition de la Commission canadienne du blé. Ce qui nous inquiète, c'est que nos partenaires commerciaux ont l'impression que c'est un monopole.

Les chiffres de M. McBain sont semblables aux miens. Nous avons des producteurs d'orge ou de blé qui nourrissent leur bétail avec leur produit. Ils n'ont pas besoin de traiter avec la Commission du blé. C'est ce que dit M. McBain, qu'ils ont créé une sous-industrie. Toutefois, si vous avez du blé dur et que vous voulez le transformer en pâtes, vous devez passer par une autre compagnie. C'est là que la Commission du blé crée des problèmes sur le plan intérieur.

Furthermore, the Wheat Board does not need to have five government-appointed directors. The concern is that one of those five appointed directors is always the chair. By my parliamentary recollection, the chair always has two votes on a tied vote. Therefore, a majority to pass anything would require nine of those ten elected directors to gang up hypothetically on the five appointees. That is perceived as undemocratic and has created some problems.

The two issues relate to perception of how the Wheat Board is structured. The Canadian Wheat Board will actually prosper with that freedom removed because the farmer will decide they can make more money by dealing with the Wheat Board. That is probably the case. However, the perception is that they can make more money by not dealing with the Wheat Board. As Canadians, we need to endorse competition in our society.

The Chairman: As I understand it, in the cattle business, your approach to problems of dependency on the U.S. market is that you are diversifying and trying to get — I think you said this earlier — 50 per cent of your exports to other countries. Is that right?

Mr. Laycraft: Our 2010 strategy is to get to a 50/50 relation. A big part of the difference is moving out of the commodity business. We are not going to compete against the low-cost South American product. It is on the basis of high-quality products, on the basis of the safety that we have in our Canadian food inspection system and our production systems here, and our ability to access, on reasonable terms, markets like Asia and Mexico.

We will be changing the way in which we do business, but we feel confident that we can realize that strategy.

The Chairman: I was a member of this committee when we dealt with the original Free Trade Agreement. I recall how the Canada-U.S. trade in cattle operated at the time. In the West, we exported cattle to the western United States and in Eastern Canada, we imported cattle from the contiguous part of the U.S. We did not have a big problem with cattle moving back and forth.

As I have understood it this morning, you have managed to resolve your trade disputes. The difference has been the removal of tariffs, which has caused you to integrate more.

Could you describe briefly, what has happened since that “even-Steven” situation in 1998?

Mr. Laycraft: That agreement also created more investor confidence. That was a big factor. We saw investment in the packing industry and modernization. We now have three of the most modern plants in the world — two in Alberta and one in

En plus, la Commission du blé n’a pas besoin d’avoir cinq administrateurs nommés par le gouvernement. Ce qui est gênant, c’est que c’est toujours un de ces cinq administrateurs nommés qui est le président. Si mes souvenirs du Parlement sont exacts, la voix du président compte toujours pour deux lorsqu’il y a égalité. Par conséquent, pour faire adopter quelque chose à la majorité, il faudrait que neuf des 10 administrateurs élus se regroupent contre les cinq administrateurs nommés. On a l’impression que ce n’est pas démocratique et cela a créé des problèmes.

Dans les deux cas, c’est une question de perception de la structure de la Commission du blé. La Commission canadienne du blé va en fait prospérer si l’on supprime cette liberté parce que les agriculteurs se rendront compte qu’ils peuvent gagner plus d’argent en passant par la Commission du blé. C’est probablement le cas. Toutefois, pour l’instant ils ont l’impression qu’ils peuvent gagner plus d’argent en restant en dehors de la Commission du blé. En tant que Canadiens, nous devons encourager la concurrence dans notre société.

Le président: Si j’ai bien compris ce que vous nous avez dit à propos de vos problèmes de dépendance à l’égard du marché américain pour le bétail, vous êtes en train de vous diversifier pour essayer — je crois que c’est ce que vous avez dit tout à l’heure — d’exporter 50 p. 100 de vos exportations vers d’autres pays. C’est bien cela?

M. Laycraft: Notre stratégie pour 2010 est d’arriver à ce rapport de 50-50. Il s’agit en grande partie de sortir du commerce de denrées. Nous n’allons pas concurrencer les produits sud-américains à faible coût. Nous jouons sur des produits de haute qualité, sur la sécurité de notre régime d’inspection alimentaire au Canada, sur nos systèmes de production et sur notre capacité d’accéder dans des conditions raisonnables à des marchés comme l’Asie et le Mexique.

Nous allons changer notre façon de commercer, mais nous sommes convaincus de pouvoir réaliser cette stratégie.

Le président: J’étais membre de ce comité quand nous avons travaillé sur le premier accord de libre-échange. Je me souviens de la façon dont fonctionnait le commerce du bétail entre le Canada et les États-Unis. Dans l’Ouest, nous exportions du bétail vers l’ouest des États-Unis et dans l’est du Canada, nous en importions des régions voisines aux États-Unis. Nous n’avions pas vraiment de problème de mouvement du bétail dans un sens ou dans l’autre.

D’après ce que j’ai cru comprendre ce matin, vous avez réussi à régler vos différends commerciaux. Ce qui a fait la différence, c’est la suppression des droits de douane qui vous a amenés à vous intégrer plus.

Pourriez-vous nous dire rapidement ce qui s’est passé depuis ces événements de 1998?

M. Laycraft: Cet accord a aussi renforcé la confiance des investisseurs. C’était un facteur important. Les gens ont investi dans l’industrie du conditionnement des viandes et la modernisation. Nous avons maintenant trois des usines les plus

Guelph, Ontario. There was an expansion in the packing industry.

We also saw a dramatic expansion in the feeding industry. In the past, we would have sent a lot of feeder cattle to eastern Canada and to the United States for export. Ontario would have either imported feeder cattle from Western Canada or from the U.S. We are finishing more cattle in Canada and reaping all of those benefits to the grain sector.

The Chairman: Which has, I suppose, changed the dynamics of the grain sector to quite an extent.

Mr. Laycraft: It has made an enormous difference, if you take a look at our exports of feed grain, for instance. We always believed that with the removal of duties, Western Canada, in particular, would demonstrate more efficiency and increase its share of the North American production. That has happened.

During this period of time, it was not just a re-distribution. The western Canadian beef industry and the Canadian beef industry increased in size. Last year when the census came out, we had the largest beef cattle herd ever reported in Canada. That was a reflection that we were able to export. While our domestic consumption has gone down per capita, it has held about even because of the increase in population. The entire growth that we have realized in our industry is because of trade. We have done very well in the U.S. market and it has given us now the competitive ability to do well in other markets.

The Chairman: On the larger agricultural issue, it is interesting how complex the issue is. Not so long ago, I listened to Mr. Stuart Harbinson, who is the chairman of the agricultural committee of the Doha. They picked him because he is from Hong Kong, where they do not have any agricultural production. One of the few agreements they have had so far was on the choice of chairman, so we know this is a very complicated issue that is not going to resolve quickly.

We know that Mr. Fischer of the European Union is also not going to make any pronouncements before the Doha procedure takes away. He is not going to give any of his cards away at this point.

I want to thank our witnesses on behalf of the committee. This is a very troubling issue.

The committee adjourned.

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:32 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

modernes au monde — deux en Alberta et une à Guelph, en Ontario. L'industrie du conditionnement des viandes s'est considérablement développée.

L'industrie du boeuf d'emboche a aussi beaucoup progressé. Autrefois, on envoyait beaucoup de bétail d'emboche dans l'est du Canada et on en exportait aux États-Unis. L'Ontario importait du bétail d'emboche de l'ouest du Canada ou des États-Unis. Nous engraissons plus de bétail au Canada et tout cela rapporte au secteur céréalier.

Le président: Ce qui a, j'imagine, modifié considérablement la dynamique de ce secteur céréalier.

M. Laycraft: Cela a fait une différence énorme, si vous prenez par exemple nos exportations de céréales fourragères. Nous avons toujours été convaincus qu'avec la suppression des droits de douane, l'ouest du Canada en particulier deviendrait plus efficace et accroîtrait sa part de la production nord-américaine, et c'est ce qui s'est produit.

Durant cette période, il n'y a pas juste eu une redistribution. L'industrie du boeuf de l'Ouest canadien et l'industrie canadienne du boeuf se sont développées. L'an dernier, lors du recensement, nous avons constaté que notre troupeau de boeufs de boucherie au Canada n'avait jamais été aussi grand. Cela montre que nous étions capables d'exporter. Alors que notre consommation intérieure par habitant a diminué, elle est restée à peu près la même en raison de l'accroissement de la population. Toute la croissance de notre secteur est venue du commerce. Nous avons eu de très bons résultats sur le marché américain et cela nous a donné la capacité d'affronter la concurrence sur d'autres marchés.

Le président: Globalement, la question de l'agriculture est intéressante par sa complexité. Il n'y a pas très longtemps, j'écoutais M. Stuart Harbinson, le président de la Commission agricole de Doha. On l'a choisi parce qu'il vient de Hong Kong où il n'y a pas de production agricole. L'une des rares choses sur lesquelles ils se sont entendus jusqu'à présent a été le choix du président, donc nous savons que c'est une question très complexe qui ne va pas se régler du jour au lendemain.

Nous savons que M. Fischer, de l'Union européenne, ne va pas se prononcer avant le démarrage de la procédure de Doha. Il ne va pas abattre ses cartes tout de suite.

Au nom du comité, je remercie nos témoins. C'est un problème très préoccupant.

La séance est levée.

CALGARY, le mercredi 19 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 32 afin d'examiner, pour ensuite en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[English]

The Chairman: Honourable senators and guests, we have with us this afternoon, Mr. Kenton Ziegler, Chair of the Alberta Canola Producers Commission; Mr. Ward Toma, General Manager of the Alberta Canola Producers Commission; and Mr. Brent McBean from the Wild Rose Agricultural Producers.

Could I ask you to just make a reasonably brief presentation that will leave us time for questions? I must say that, because the subject is very interesting and very important, the question periods have been longer than we had anticipated.

Mr. Kenton Ziegler, Chair, Alberta Canola Producers Commission: First, I would just like to express my gratitude and appreciation for being invited to make a presentation here. It is an opportunity that I had to, admittedly, study up for a little. I am a farmer. I am not an expert on foreign trade, so I had to educate myself a little before I came here. It was quite an eye-opening experience. I have always been on the production end of things, and I am just glad to be here.

I will read from the presentation that was submitted to the committee, and highlight some key points to bring it home.

Ward Toma, our general manager, prepared this report.

I farm at Beiseker, which is 45 minutes northeast of here. I am a fourth-generation farmer, and my goal is to not be the last generation of my family to farm.

The Alberta Canola Producers Commission, ACPC, is a producer-governed organization that represents canola producers in Alberta. It is funded by a refundable check-off on every ton of canola sold in the province.

The activities of the commission include funding research, market and product development efforts, technology transfer, grower extension programs, and representing grower issues and concerns to government — the reason I am here today.

The ACPC is supportive of open, freer trade and of the oilseed industry moving towards a zero-for-zero trade agreement that results in meaningful, progressive reductions in protection and support.

We are supportive of the elimination of tariffs and domestic and export subsidies on a global and reciprocal basis over an agreed period of time.

We divided our report into four key areas. The first is market access issues.

[Traduction]

Le président: Honorables sénateurs et mesdames et messieurs les invités, nous accueillons cet après-midi M. Kenton Ziegler, président de l'Alberta Canola Producers Commission, M. Ward Toma, directeur général de l'Alberta Canola Producers Commission, et M. Brent McBean, des Wild Rose Agricultural Producers.

Puis-je vous demander de faire un exposé relativement bref pour que nous ayons le temps de vous poser des questions? Je dois dire que, comme le sujet est passionnant et fort important, les périodes de questions ont été plus longues que nous ne l'avions prévu.

M. Kenton Ziegler, président, Alberta Canola Producers Commission: Je tiens avant tout à vous remercier de nous avoir invités à présenter un exposé au comité. Je dois avouer que j'ai dû me préparer un peu à cette comparution. Je suis agriculteur. Je ne suis pas un spécialiste du commerce extérieur. Par conséquent, j'ai dû me renseigner un peu. L'expérience a été très éclairante. C'est toujours de la production que je me suis occupé. C'est pour moi un plaisir d'être parmi vous.

Je vais reprendre l'exposé qui a été présenté au comité, tout en insistant sur des points essentiels pour bien les faire comprendre.

C'est notre directeur général, Ward Toma, qui a préparé le rapport.

Mon exploitation agricole se trouve à Beiseker, à 45 minutes au nord-est de Calgary. Je suis un agriculteur de quatrième génération, et j'entends ne pas être le dernier représentant de la famille à travailler en agriculture.

La Alberta Canola Producers Commission, ou ACPC, est un organisme régi par les producteurs et représentant les producteurs de canola albertains. L'ACPC est financée par des prélèvements remboursables sur chaque tonne de canola vendue dans la province.

Ses activités consistent notamment à financer les recherches, les efforts de développement des marchés et d'élaboration de produits, les transferts de technologies et les programmes de diffusion externe; elle communique également les préoccupations des cultivateurs au gouvernement. C'est du reste pourquoi je suis ici aujourd'hui.

L'ACPC appuie un commerce plus ouvert et plus libre et elle est favorable à la conclusion, pour le secteur des oléagineux, d'un accord commercial zéro-zéro aboutissant à des réductions significatives et progressives des mesures protectionnistes et des aides.

L'ACPC appuie l'élimination des tarifs douaniers, des subventions intérieures et à l'exportation sur une base mondiale et réciproque s'échelonnant sur une période convenue.

Notre rapport traite de quatre grandes questions principales, dont la première est celle de l'accès au marché.

Markets can be affected by direct restriction on access through tariffs and non-tariff trade barriers, export subsidies of our competitors in the international marketplace, or domestic subsidies in the importing country or competitor countries.

In working towards open and freer trade, Canada should negotiate the elimination of all tariffs on a global and reciprocal basis over an agreed period of time. In the interim: all tariffs should be subject to maximum reductions, and there must be no differentiation between single- and two-stage tariffs; significant and meaningful reductions in tariff peaks and significant, meaningful and effective increases in minimum access provisions; elimination of all in-quota duties and the establishment of clear, transparent and binding rules on the administration of tariff rate quotas to ensure commercially meaningful access is achieved.

There should be elimination of tariff escalation on value-added products. I will give the example of canola oil. Canada has developed an ultimate value-added industry over a long period of time, but because of the different tariff rates, seed versus oil, sometimes we are shut out of a market.

There should be elimination of all export subsidies. I think we are dreaming in Technicolor there. I would like to see that happen, but we have a long way to go.

Work toward the elimination of trade-distorting domestic support programs. Remaining domestic support under a new agreement should be disaggregated.

Improve disciplines on export credit, food aid, and other potential measures to ensure that they do not act as export subsidies.

There should be elimination and prohibition of export taxes and restrictions that provide processors with a cost advantage in procuring raw product; also, the development and application of clear definitions and rules aimed at fully incorporating less developed countries into the WTO.

Dispute settlement and trade remedy issues: Disruptions in trade have occurred due to the lack of clarity and less than adequate application of the rules and disciplines under existing trade agreements and under the WTO. All parties should be playing by the rules.

Thus Canada should work towards overall improved time lines and efficiency of dispute settlement systems, ensure that reporting and performance commitments made in previous agreements are actually kept, and that compensation arising from dispute settlement benefits the sector affected by the trade violation.

L'accès au marché peut être restreint directement par des barrières commerciales tarifaires ou non, par les subventions à l'exportation pratiquées par nos concurrents sur le marché international ou par les subventions internes des pays importateurs ou concurrents.

Pour obtenir une ouverture et une libéralisation accrues des échanges, le Canada devrait négocier en vue d'obtenir ce qui suit: l'élimination de tous les obstacles tarifaires sur une base mondiale et réciproque pendant une période convenue — entre-temps, tous les tarifs devraient faire l'objet de réductions maximales; il ne devrait pas y avoir deux taux de droit; des réductions significatives et effectives des tarifs les plus élevés; des augmentations significatives et effectives des dispositions sur l'accès minimal; l'élimination de tous les tarifs dans la limite des contingents; l'établissement de règles claires, transparentes et exécutoires portant sur l'administration des contingents tarifaires de manière à assurer un accès significatif pour le commerce.

Il faudrait éliminer le relèvement des droits tarifaires sur les produits à valeur ajoutée; l'élimination de toutes les subventions à l'exportation. Je peux donner l'exemple de l'huile de canola. Le Canada s'est doté, sur une longue période, d'une industrie à valeur ajoutée, mais il arrive que, à cause de droits différents qui s'appliquent au canola et à son huile, certains marchés nous soient fermés.

Il faudrait éliminer toutes les subventions à l'exportation. Je crois que c'est rêver en couleurs. Je voudrais que cela se réalise, mais il y a encore un long chemin à parcourir.

Il faut s'efforcer d'éliminer les programmes de soutien nationaux qui faussent le commerce. Les autres programmes d'aide nationaux visés par un nouvel accord devraient être distincts les uns des autres.

Il faut améliorer les disciplines sur les crédits à l'exportation, l'aide alimentaire et les autres mesures éventuelles afin qu'elles ne servent pas de subventions à l'exportation.

Il faudrait encore éliminer et interdire l'utilisation des taxes à l'exportation et des restrictions qui favorisent, sur le plan des coûts, les transformateurs qui fournissent un produit brut, élaborer et appliquer des définitions et des règles claires visant à intégrer complètement les pays moins développés à l'OMC.

Passons au règlement des différends et aux recours commerciaux. Les échanges commerciaux ont été perturbés par le manque de clarté des règles et des disciplines découlant des accords commerciaux existants et instaurés par l'OMC ainsi que par leur application moins que parfaite. Tous devraient observer les règles.

Le Canada devrait travailler à l'amélioration globale des mécanismes de règlement des différends, car ils devraient être plus rapides et plus efficaces; au maintien des engagements pris dans le cadre d'accords antérieurs portant sur la communication et le rendement, pour que les mécanismes de compensation découlant du règlement des différends profitent aux secteurs touchés par la violation.

If the grain and oilseed sector is hurt, we should be receiving the compensation that may come out of that, as with any other sector. There is a need for: dumping rules that address third party dumping situations in agricultural trade and that recognize the cyclical aspects of the agri-food sector; sanitary and phytosanitary rules, SPS, based on, and enforced according to, internationally recognized scientific standards.

Rules and provisions around trade in products of biotechnology should also be based on internationally recognized science, and should not create barriers to international trade in agriculture and agri-food products.

Issues specific to Mexico, which is one of our primary and growing markets for canola products: The Mexican government is investigating the introduction of regulations requiring fumigation of all imported seed at the country of origin.

In Canada, fumigation is inefficient in winter months. This effectively creates a non-tariff trade barrier that will shut Canada out of the important Mexico market for prolonged periods. Current SPS rules governing infestations provide effective assurance against contamination while not hindering trade.

The CFIA announced yesterday that they are going to try to develop a protocol to allay Mexico's concerns, so we are already being somewhat proactive in this regard.

The Mexican government is currently considering bio-safety legislation that could potentially be a trade barrier, as it may require unscientifically based product labelling. Politically motivated regulations are non-tariff trade barriers designed to impede trade rather than protect Mexican citizens from harmful food products.

Like the Canadian regulations, the Mexican regulations must incorporate SPS measures that are based on internationally recognized scientific standards.

Just as a note, the Canola Council of Canada has targeted Mexico as one of our key growth areas. We are trying to double the amount of seed being exported to them.

This year, we are at 400,000 tons because of the drought. Normally we are at around 800,000 tons, and we would like to double that. There is a demographic that is very keen on looking at canola and canola oils, so it is one of our target countries.

Specific issues with the United States of America: The canola industry has long supported harmonization of regulations with the United States. For example, working towards harmonized pesticide regulations will ensure that barriers to trade in canola products are avoided.

Si le secteur des céréales et des oléagineux est touché, c'est lui et tous les autres secteurs touchés qui devraient recevoir les éventuelles indemnités. Il faut instaurer des règles en matière de dumping portant sur le dumping par des tiers dans le commerce agricole et reconnaissant l'aspect cyclique de l'agroalimentaire, des mesures sanitaires et phytosanitaires fondées sur des normes scientifiques reconnues internationalement et appliquées en fonction de ces dernières.

Il faut avoir des règles et des dispositions portant sur le commerce de produits de la biotechnologie, fondées sur des principes scientifiques internationalement reconnus qui n'entravent pas le commerce international de produits agricoles et agroalimentaires.

Des questions particulières concernent le Mexique, qui est un marché en croissance et un de nos plus importants pour les produits du canola. Le gouvernement mexicain s'interroge sur la possibilité d'exiger la fumigation dans le pays d'origine des graines qu'il importe.

Au Canada, la fumigation est inopérante pendant l'hiver. Cette mesure créerait donc une barrière commerciale non tarifaire excluant de fait le Canada d'un marché important pendant de longues périodes. Les règles sanitaires et phytosanitaires actuelles régissant les infestations fournissent une assurance véritable contre la contamination sans entraver les échanges.

L'ACIA a annoncé hier qu'elle essaiera de mettre au point un protocole pour dissiper les préoccupations du Mexique. Jusqu'à un certain point, nous tâchons de prévenir les coups.

Le gouvernement mexicain envisage actuellement des mesures législatives sur la biosécurité qui pourraient constituer une barrière commerciale, car il s'agirait d'étiquetage des produits sans base scientifique. Une réglementation motivée par des considérations politiques est une entrave non tarifaire conçue pour bloquer le commerce plutôt que pour protéger les citoyens mexicains contre des produits alimentaires nocifs.

Tout comme les règlements canadiens, les règlements mexicains doivent tenir compte des mesures sanitaires et phytosanitaires qui sont fondées sur des normes scientifiques reconnues à l'échelle internationale.

Je signale au passage que le Conseil canadien du canola a ciblé le Mexique comme l'un de nos principaux marchés de croissance. Nous essayons de doubler la quantité de graines de canola exportée au Mexique.

Cette année, nous en sommes à 400 000 tonnes à cause de la sécheresse. Normalement, nous exportons environ 800 000 tonnes, et nous voudrions doubler ce volume. Il y a un segment de la population qui est très intéressé par le canola et l'huile de canola. Le Mexique est donc un des pays que nous ciblons.

Des questions particulières touchent les États-Unis. Le secteur du canola appuie depuis longtemps l'harmonisation des règles et des règlements avec les États-Unis. L'harmonisation des règlements sur les pesticides a permis de ne pas entraver le commerce des produits du canola.

An example of that would be a seed treatment system that was being used in Canada. We called for a voluntary withdrawal of that seed treatment, so we were pre-emptive in trying to maintain access to that market.

The same cannot be said for nutritional labelling. A lack of harmonization of nutritional labels between Canada and the U.S. will create a trade barrier. The differing labelling requirements between the countries will impede trade and increase the cost of Canadian products exported to the United States.

As the United States is the single largest market for canola and other food products, labelling requirements must be harmonized to ensure our industries' competitiveness in that market.

Something fairly new is the proposed U.S. bio-terrorism legislation, which we talked about briefly about, senator, and which has a strong potential for becoming a non-tariff trade barrier due to the possible lack of harmonization of food, feed, and environmental safety protocols.

While in general there has been a good degree of cooperation and harmonization with the U.S. on these issues, the potential regulatory hurdles could be used as a method for keeping Canadian agricultural and food products out of the U.S.A.

The problem with non-tariff trade barriers is that there is very little recourse. We cannot go to the WTO to resolve them, and they can be very damaging to our industry. We have to find another method. The non-tariff trade barriers are difficult to deal with.

Only through increased partnership and cooperation with our industry's largest international customer will we have continued opportunities to grow and prosper.

The Canola Council of Canada has also targeted the United States for growth. Currently, we are exporting about 1.5 million metric tons. We would like to see that up to 2.5. Again, it is very much a growth market for us.

In conclusion, Mr. Chairman, the ACPC is supportive of the Canadian government's efforts in negotiating trade agreements that pursue open and free trade on a reciprocal basis. Agreements that result in meaningful, progressive reductions in protection and support will allow us to compete in the global marketplace.

Mr. Brent McBean, Wild Rose Agricultural Producers: Mr. Chairman, I would like to take the opportunity to thank the committee for allowing Wild Rose Agricultural Producers to present to you. I am pinch-hitting for Rod Scarlett, our executive director, who is ill today. Interestingly enough, I wrote most of the brief, so I should be able to get through it.

Un exemple de ces efforts est un système de traitement des graines qui était en usage au Canada. Nous en avons demandé le retrait volontaire, comme mesure préventive visant à préserver notre accès au marché américain.

On ne peut en dire autant pour l'étiquetage nutritionnel. L'absence d'harmonisation sur ce plan entre le Canada et les États-Unis constituera une barrière commerciale. Des exigences différentes entre nos deux pays nuiront aux échanges et feront augmenter le prix des produits canadiens à destination des États-Unis.

Les États-Unis constituent le plus gros marché pour le canola et d'autres produits alimentaires, et il faut donc harmoniser les exigences en matière d'étiquetage pour assurer la compétitivité de nos industries sur ce marché.

Un élément relativement nouveau est la législation qu'envisagent les États-Unis en matière de bioterrorisme. Nous en avons discuté brièvement, sénateur. Elle pourrait fort bien constituer une barrière non tarifaire au commerce en raison de l'éventuel manque d'harmonisation des protocoles de sécurité dans les domaines de l'alimentation des humains et des animaux et de l'environnement.

Même si les États-Unis ont fait preuve d'une bonne dose de coopération et cherchent à harmoniser leur réglementation à ces égards, les entraves que constituent les règlements pourraient servir à empêcher l'entrée de produits agricoles et alimentaires canadiens.

Le problème des obstacles non tarifaires est que les recours sont minimes. Nous ne pouvons nous adresser à l'OMC pour obtenir un règlement, et ces obstacles peuvent causer un préjudice considérable à notre industrie. Nous devons trouver une autre méthode, car il est très difficile de surmonter les barrières non tarifaires.

Ce n'est que par un partenariat et une collaboration accrue avec nos homologues de notre plus gros client que nous pourrions continuer de croître et de prospérer.

Le Conseil du canola du Canada a également ciblé les États-Unis comme marché de croissance. En ce moment, nous y exportons environ 1,5 million de tonnes métriques. Nous voudrions en exporter 2,5 millions. Là encore, il s'agit vraiment d'un marché de croissance pour nous.

Pour conclure, monsieur le président, l'ACPC appuie les efforts que déploie actuellement le gouvernement du Canada pour négocier des ententes commerciales qui visent la libéralisation des échanges sur une base réciproque. Les accords qui se traduisent par des réductions significatives et progressives des mesures protectionnistes et des aides nous permettront d'assurer notre compétitivité sur le marché international.

M. Brent McBean, Wild Rose Agricultural Producers: Monsieur le président, je tiens à remercier le comité d'avoir permis aux Wild Rose Agricultural Producers de comparaître. Je remplace au pied levé Rod Scarlett, notre directeur général, qui est indisposé aujourd'hui. Fait intéressant, j'ai rédigé la majeure partie du mémoire, si bien que je ne devrais pas avoir trop de mal à vous le présenter.

Wild Rose is the general farm organization in Alberta, so in preparing the brief I tried to look at the general picture of what this NAFTA agreement has done for Alberta producers.

After travelling across the country, a lot of these statistics may seem a little dry, and you are going to say that you have heard this before, but I am going to go through it and see if there are any questions afterwards.

Wild Rose Agricultural Producers recognizes the value that NAFTA has brought to Alberta since the inception of the agreement in 1994. The United States and Alberta share a strong trading relationship based on NAFTA, with the United States representing our largest export market.

In 2000, Alberta exported over \$2.8 billion worth of agri-food products, and because of NAFTA, less than five per cent of our total trade is ever in dispute.

Under NAFTA, Alberta's exports to the U.S. have grown from 69 per cent of total exports to 84 per cent. The potential growth in the Mexican market is also very high.

The simple fact is that between 1998 and 2001, Alberta agricultural exports to Mexico rose from in the neighbourhood of \$155.2 million to around \$414.2 million. This 266 per cent increase shows the agreement has worked fairly well to this point for Alberta producers.

It has improved the standard of living and level of income in Mexico, which, in turn, facilitates the purchase of products such as beef, pork, canola seed, malt and malting barley, and other value-added products processed in and from Alberta.

Since the NAFTA implementation in 1995, there has been a 40 per cent increase in Alberta exports to the U.S. Alberta also imported \$1-billion worth of U.S. agri-food products in 2000, an increase over the \$890 million in 1999.

Governments within NAFTA face internal pressures on the political and economic front to also use the agreement to their best advantage; however, domestic policy can seriously undermine the nature of NAFTA. Examples of this are the Americans' implementation of country-of-origin labelling on certain products but not on others, their intrusive and constant countervail investigations, and complex anti-dumping procedures or arbitrary food safety protocols that can act as a barrier to free and proper trade.

Also, any changes in the political climate in Mexico must be watched carefully. The current president has only been in office for two years, replacing the party that had governed Mexico for the previous seven decades. A climate of political stability is important to continued increasing trade with Mexico.

Wild Rose est l'organisation agricole générale de l'Alberta. Dans la préparation du mémoire, j'ai essayé de tenir compte de tout ce que l'ALENA a représenté pour les producteurs albertains.

Comme vous venez de parcourir le Canada, une grande partie de ces statistiques pourront vous paraître un peu sèches et vous direz peut-être que c'est du déjà vu, mais je vais tout de même vous présenter ces renseignements, quitte à répondre à vos questions par la suite.

L'organisation Wild Rose Agricultural Producers est consciente de ce que l'ALENA a rapporté à l'Alberta depuis sa signature, en 1994. Les États-Unis et l'Alberta ont de solides relations commerciales fondées sur l'ALENA, et les États-Unis constituent notre plus important marché d'exportation.

En 2000, l'Alberta a exporté des produits agroalimentaires d'une valeur de 2,8 milliards de dollars, et, grâce à l'ALENA, moins de 5 p. 100 de l'ensemble de nos échanges donnent lieu à des différends.

Dans le cadre de l'ALENA, les exportations de l'Alberta vers les États-Unis sont passées d'une proportion de 69 à 84 p. 100 de l'ensemble de nos ventes à l'étranger. Le potentiel de croissance sur le marché mexicain est également excellent.

Les faits sont simples: entre 1998 et 2000, les exportations agricoles de l'Alberta vers le Mexique sont passées d'environ 155,2 millions de dollars à quelque 414,2 millions. Cette augmentation de 266 p. 100 montre bien que l'accord a été assez avantageux pour les producteurs albertains jusqu'à maintenant.

L'accord a relevé le niveau de vie et les revenus au Mexique, ce qui facilite l'achat de produits comme le boeuf, le porc, le canola, l'orge de brasserie et d'autres produits à valeur ajoutée qui sont transformés et vendus par l'Alberta.

Depuis la mise en œuvre de l'ALENA, en 1995, les exportations albertaines à destination des États-Unis ont augmenté de 40 p. 100. L'Alberta a également importé des États-Unis des produits agroalimentaires d'une valeur de 1 milliard de dollars en 2000, en progression sur les 890 millions de dollars de 1999.

Les gouvernements de la zone ALENA font face à des pressions internes sur les plans politique et économique pour qu'ils exploitent l'accord à leur avantage. Toutefois, la politique intérieure peut miner gravement l'ALENA dans sa nature même. On peut songer par exemple à l'application par les Américains de l'étiquetage indiquant le pays d'origine pour certains produits, mais non pour d'autres, leurs enquêtes constantes et indiscrettes en vue de l'imposition de droits compensateurs, des procédures antidumping complexes ou des protocoles arbitraires en matière de sécurité de l'alimentation qui peuvent faire obstacle à un commerce libre et équitable.

De plus, il faut observer avec soin toute évolution du climat politique au Mexique. Le président actuel n'est en poste que depuis deux ans, et il a remplacé un parti qui dirigeait le Mexique depuis 70 ans. La stabilité du climat politique est importante si nous voulons continuer à accroître nos échanges avec le Mexique.

It is always important to be mindful of the impact of domestic policies on an agreement such as NAFTA. The policies of governments on taxation, social policy, regulations, internal sector supports and fiscal management have a great deal of impact on the ability of producers to compete effectively within a trade agreement.

Onerous taxation levels can make it difficult to attract the needed skill sets and investments into the value-added sector, which is an important component in adding profit to the agricultural industry in Alberta.

Increasing environmental and bio-safety protocols that put the full financial cost of implementation on the producer, rather than sharing the costs among all those who benefit from such a program, should be avoided to maintain competitiveness with trading partners that have not yet implemented or do not intend to implement these measures.

Yet there needs to be a recognition amongst producers that properly designed, implemented and recognized programs such as HACCP-based on-farm food safety initiatives may help strengthen our position as a safe, clean, properly managed source for agricultural production.

Transportation is another important area, of course, about which the chairman and I spoke briefly.

To properly, effectively and efficiently utilize the NAFTA agreement among Canada, U.S., and Mexico, there needs to be an honest and dedicated review of the transportation issue.

Canada's transportation system was developed to move products east to west. With the need to access markets north and south, the transportation methods and corridors have to be strengthened, with policies put in place that encourage competition and efficiencies in this area, be it recognizing the need for improved roads or allowing more and better access to other forms of transportation.

Railways, for example, continue to lag behind the rest of the transportation system by resisting many of the things that can improve and streamline the movement of products while increasing competition and minimizing transportation costs in a marketplace, which is key to the long-term success of NAFTA for Alberta producers.

The continued success of NAFTA will rely very heavily on the ability to move products quickly and cost effectively to the desired marketplaces.

International borders: With the, at times, perishable products and the ability to capture higher values for premium markets on account of just-in-time delivery and freshness of product, it is important to achieve and maintain an efficient and quick way to transit products across international boundaries.

Il ne faut jamais perdre de vue les conséquences des politiques intérieures pour un accord comme l'ALENA. La politique fiscale du gouvernement, sa politique sociale, sa réglementation, les soutiens sectoriels internes et la gestion budgétaire ont de lourdes répercussions sur la capacité des producteurs de livrer une concurrence efficace dans le cadre d'un accord commercial.

Une fiscalité trop lourde n'est guère attrayante pour les employés compétents et les investissements dont on a besoin dans le secteur des produits à valeur ajoutée, élément important si nous voulons faire progresser la valeur de l'agriculture en Alberta.

Il faut éviter d'alourdir les protocoles sur l'environnement et la biosécurité dont tous les coûts financiers de mise en œuvre retombent sur le producteur au lieu d'être partagés entre tous ceux qui en tirent profit, si nous voulons préserver la compétitivité face à des partenaires commerciaux qui n'ont pas encore adopté les mêmes mesures ou prétendent ne pas le faire.

Par ailleurs, il faut que les producteurs reconnaissent que des programmes bien conçus, bien mis en œuvre et reconnus comme les systèmes HACCP pour les initiatives de sécurité de l'alimentation à la ferme peuvent aider à renforcer notre position comme fournisseur de produits agricoles sûrs, sains et correctement gérés.

Les transports sont un autre domaine important, il va sans dire, et je m'en suis entretenu brièvement avec le président.

Si nous voulons que l'ALENA soit utilisé correctement, de façon efficace et efficiente, au Canada, aux États-Unis et au Mexique, il faut faire un examen honnête et spécifique de la question des transports.

Le réseau canadien des transports a été conçu pour acheminer les produits dans l'axe est-ouest. Comme il faut assurer l'accès aux marchés dans l'axe nord-sud, il importe de renforcer les modes et les couloirs de transport, en adoptant des politiques qui favorisent la concurrence et l'efficacité, que ce soit en reconnaissant la nécessité d'améliorer le réseau routier ou en permettant un accès plus large et plus facile à d'autres formes de transport.

Par exemple, les chemins de fer continuent de tirer de l'arrière par rapport au reste du réseau des transports en résistant à de nombreuses mesures susceptibles d'améliorer et de rationaliser le transport des produits tout en intensifiant la concurrence et en réduisant au minimum les frais de transport sur le marché, ce qui est la clé du succès à long terme de l'ALENA pour les producteurs albertains.

La poursuite du succès de l'ALENA dépendra très étroitement de notre capacité d'acheminer les produits rapidement et économiquement vers les marchés.

Il faut aussi s'interroger sur les frontières internationales. Parfois, les produits sont périssables et on cherche à tirer une valeur plus élevée de marchés exigeants en assurant la livraison juste à temps et en garantissant la fraîcheur du produit. Il est donc important d'assurer et de préserver un moyen efficace et rapide de faire passer les produits aux frontières internationales.

Untoward delays and loss of transit time can cause serious losses, both financially and in reputation, and to both the shipper and the end user of a product.

It is always important to work towards ways to ensure easier, faster transiting of borders while still satisfying national needs for security and food safety protocols and all other regulatory and customs standards.

A discussion of NAFTA would not be complete without the mention of two other issues. First is the U.S. farm bill and the impact it can or will have on Alberta's crop and livestock sector.

At a recent meeting of representatives of agriculture in Alberta, international trade and the repercussions of enacting the U.S. Farm Bill dominated the session. The summary of the discussions illustrates the depth of concern producers in Alberta have with the present bill.

As it relates to crops, the following concerns were raised: The U.S. Farm Bill will stimulate increased production of corn and soybeans through generous loan margins and, in turn, depress prices and reduce demand for barley and canola.

The development of ethanol plants in the U.S. creates more by-products for feeding. The natural advantage Alberta has in the pulse sector may be jeopardized by U.S. subsidies. There will be a reduced demand for domestic feed if hog and cattle numbers are forced to decline.

As it relates to the red meat industry, producers raised the following points: The growth of the livestock and hog market is uncertain due to obtrusive country-of-origin labelling legislation. This uncertainty may lead to packers and retailers buying Alberta products at discount prices.

Alberta's natural competitive advantage of being a low-cost producer of grains, oilseeds and livestock may no longer exist. The viability of the livestock industry may hinge on the decisions of enterprises, U.S.-controlled enterprises I might add, such as Cargill and IBP, which is now Tyson Foods.

While we can only ponder some of the various complications the U.S. Farm Bill presents to Alberta farmers and ranchers, it is important to remember that much of the future economic viability of our agriculture hinges on mutually beneficial trade policies with the U.S.A.

Alberta farmers and ranchers are willing to adjust and to seek new opportunities, crops and methods of production, but the challenges that the U.S. Farm Bill presents are daunting.

Les retards indus et la perte de temps pendant le transport peuvent entraîner des pertes graves tant sur le plan financier que du point de vue de la réputation, aussi bien pour l'expéditeur que pour le destinataire du produit.

Il est toujours important de chercher les moyens de garantir un passage plus rapide et plus facile aux frontières tout en répondant aux besoins de chaque pays sur le plan de la sécurité, des protocoles de sécurité de l'alimentation et de toutes les autres normes réglementaires et douanières.

Aucune discussion sur l'ALENA ne saurait être complète si on laissait de côté deux autres questions. Il y a tout d'abord le U.S. Farm Bill et les conséquences qu'il peut avoir ou aura pour les secteurs de l'agriculture et de l'élevage en Alberta.

Lors d'une réunion récente de représentants de l'agriculture en Alberta, les questions qui ont dominé les échanges ont été les tendances internationales et les répercussions de cette loi américaine. Le résumé des discussions illustre le sérieux des préoccupations que cette loi inspire aux producteurs de l'Alberta.

En ce qui concerne l'agriculture, les préoccupations sont les suivantes: la loi américaine provoquera une augmentation de la production de maïs et de soya par des conditions de prêt généreuses et cela aura pour conséquence de faire baisser les prix de l'orge et du canola et d'en faire diminuer la demande.

L'implantation d'usines d'éthanol aux États-Unis fera augmenter la quantité de produits secondaires utilisés dans l'alimentation des animaux. L'avantage naturel que possède l'Alberta dans le secteur des légumineuses risque d'être menacé par les subventions américaines. Il y aura diminution de la demande intérieure d'aliments pour les animaux si une contraction du cheptel porcin et bovin s'impose.

Les producteurs de viande rouge ont souligné les points suivants: la croissance du marché du bétail et du porc est incertaine à cause d'une législation importune exigeant l'étiquetage du pays d'origine. À cause de cette incertitude, des transformateurs et des détaillants pourraient acheter les produits de l'Alberta à rabais.

L'Alberta risque de perdre l'avantage concurrentiel naturel qui est le sien comme producteur à faibles coûts de céréales, d'oléagineux et de bétail. La rentabilité de l'élevage du bétail peut dépendre des décisions d'entreprises, contrôlées par les Américains, je dois l'ajouter, comme Cargill et IBP, devenue Tyson Foods.

Nous ne pouvons que réfléchir à certaines des complications que le U.S Farm Bill occasionnera aux agriculteurs et éleveurs de l'Alberta, mais il importe de ne pas perdre de vue qu'une grande partie de la rentabilité future de notre agriculture dépend de politiques américaines mutuellement bénéfiques en matière de commerce.

Les agriculteurs et éleveurs albertains sont disposés à s'adapter et à chercher de nouveaux débouchés, de nouvelles cultures et de nouvelles méthodes de production, mais les défis que présente la nouvelle législation américaine sont redoutables.

At a time when governments are demanding that our farmers and ranchers become more self-sufficient, possible closure of market opportunities with our largest trading partners leaves the industry in a very precarious situation.

We need a commitment from government, from industry, and from individual producers to allocate resources for developing new markets to reduce our dependency on the American market. We need everyone to work towards ensuring that the country-of-origin labelling legislation remains voluntary. We need to challenge the U.S. and its inward-looking policy and to ensure that they walk the walk of their talk.

I am sure you have heard many times during your meetings in Ottawa and across the country about the issue of water. Wild Rose Agricultural Producers' position is that there should never be a trade of water. There is a dawning realization that water may or will at some point be our most valuable commodity, coveted by the NAFTA trading partners.

We do not feel we have the right to trade away what may be the most valuable thing we can leave to future generations, that is, our water resources.

There are policies that need to be monitored and improved, including cross-border access times and transportation methods. All efforts to increase our competitiveness within the framework of NAFTA should be considered.

In closing, and to summarize my thoughts, the very nature of an accord of this type and its effect on agriculture mean that it benefits the geographical, climatic, political and social strengths of the different partners.

We must capitalize on these strengths in order to fully gain from NAFTA, but with a full understanding that anything that removes or decreases our competitiveness takes away from the benefits of this agreement.

This is a farmer analogy, but the North American Free Trade Agreement is a valuable item in the toolbox of Alberta agri-food producers and processors, but adjustments must always be made in order to gain the maximum usage from, and advantage of, this tool.

The Chairman: I am a little surprised, although it is very interesting, that Mexico, which is an agricultural country, has become a major customer for Alberta farm products. I am sure there is a reason.

I know about the law Roosevelt passed in the 1940s that basically wiped out Mexican wheat production because it made it so cheap for them to buy wheat from the United States.

Is that part of the reason that they lost their wheat production? They have been an importer of wheat since about 1944, but it is a bit surprising that a country with such large numbers of cattle, and which is essentially an agricultural country, is becoming a good customer of ours.

À un moment où les gouvernements exigent que nos agriculteurs et nos éleveurs deviennent plus autonomes, l'éventualité d'une perte de débouchés chez nos plus importants partenaires commerciaux laisse ce secteur d'activité dans une situation très précaire.

Il nous faut un engagement de la part du gouvernement, de l'industrie et des différents producteurs à affecter des ressources au développement de nouveaux marchés pour réduire notre dépendance à l'égard du marché américain. Nous devons tous nous efforcer de faire en sorte que l'application de la loi sur l'étiquetage en fonction du pays d'origine demeure facultative. Nous devons contester les États-Unis et leur politique de repli sur soi et faire en sorte qu'ils pratiquent ce qu'ils prêchent.

Je suis persuadé que vous avez souvent entendu parler de la question de l'eau au cours de vos séances à Ottawa et dans le reste du Canada. La position de Wild Rose Agricultural Producers est un refus total du commerce de l'eau. On commence à prendre conscience que l'eau pourrait être ou sera à un moment donné notre produit le plus précieux, convoité par nos partenaires commerciaux de l'ALENA.

Nous n'estimons pas avoir le droit de vendre ce qui pourrait être le bien le plus précieux que nous pouvons laisser aux générations futures, c'est-à-dire nos ressources en eau.

Il y a des politiques qu'il faut examiner et améliorer, notamment les délais de passage à la frontière et les méthodes de transport. Tous les efforts visant à accroître notre compétitivité dans le cadre de l'ALENA doivent être envisagés.

Pour conclure et résumer mes réflexions, je dirai que la nature même d'un accord de ce type et ses effets sur l'agriculture sont tels qu'ils permettent d'exploiter au mieux les atouts géographiques, climatiques, politiques et sociaux des différents partenaires.

Nous devons tabler sur ces atouts afin de profiter pleinement de l'ALENA, mais en comprenant bien que tout ce qui fait disparaître ou affaiblit notre compétitivité réduit les avantages de l'accord.

C'est peut-être une comparaison d'agriculteur, mais l'Accord de libre-échange nord-américain est un élément précieux dans le coffre à outils des producteurs et transformateurs de l'agroalimentaire albertain, mais des rajustements s'imposent si nous voulons utiliser au maximum cet outil et en tirer parti.

Le président: Je suis quelque peu étonné, bien que cela soit très intéressant, que le Mexique, qui est un producteur agricole, soit devenu un important client des producteurs agricoles albertains. Je suis sûr qu'il y a une raison.

Je suis au courant de la loi que Roosevelt a fait adopter dans les années 40 et qui a fait disparaître à peu près totalement la production mexicaine de blé, parce que le blé américain était tellement bon marché pour les Mexicains.

Est-ce que cela explique en partie la perte de leur production de blé? Les Mexicains importent du blé depuis environ 1944, mais il est quelque peu étonnant qu'un pays qui possède un cheptel si important et qui est essentiellement un pays agricole devienne l'un de nos bons clients.

Mr. McBean: Mr. Chairman, from the research I did — and I am in the same boat as Kenton, we are producers — I can probably answer your question.

There are erosion issues. Up to one-third of Mexico's agricultural land is degraded. With NAFTA, and this is my perception, a lot of the manufacturing went to Mexico from the U.S. because of cheap labour.

As I said before, the partners have different geographical and climatic strengths. We are not necessarily exporting wheat to Mexico.

As a personal aside, I delivered some barley two weeks ago that is "containerized" as being malted and will be going to Grupo Modelo to be made into Corona beer. We are exporting what we are good at. We are not exporting what they are good at. We are importing fruits and vegetables from them. The balance of trade lies in the fact that they need what we have. We have the finished beef.

As Kenton said, the appetite for good canola oil is ever growing around the world. With manufacturing increasing in Mexico, from what I understand, they are attaining a little higher standard of living and their middle class is increasing; therefore, there is more disposable income for food, for meat.

Senators all know that that is the hope around the world, that as certain countries' standard of living increases, they will go from a grain-based staple diet to wanting a little meat in that bowl. That is what we are seeing a little more of in Mexico, I believe.

Senator Setlakwe: Mr. Ziegler, your presentation is very succinct in that it says what I think we all feel, that Canada is a free trade country and we do not like impediments to free trade. We are facing that increasingly today and it is a problem.

You mentioned that problems with non-tariff barriers, if they are imposed, cannot be resolved at the WTO. I say, why not?

Mr. McBean, there is a feeling that American trade impediments are only in their early stages. We have just spent two days in Vancouver, hearing about the bleeding that the softwood lumber industry is undergoing, which is more direct. It is an issue of anti-dumping duties and countervail.

In your case, it is more trade impediments, and I wonder what your views are on what the Canadian government can do about that?

We know that it exists. We know that there is a movement afoot. We are aware of the American agricultural trade barriers that have been imposed worldwide, and I would like to hear your

M. McBean: Monsieur le président, d'après mes recherches — mais je suis dans la même position que Kenton, puisque nous sommes tous deux producteurs — je peux probablement répondre à votre question.

Il y a des problèmes d'érosion. Il pourrait y avoir jusqu'au tiers des terres agricoles mexicaines qui sont dégradées. À cause de l'ALENA, et c'est une impression personnelle, beaucoup d'activités manufacturières sont passées des États-Unis au Mexique parce que la main-d'œuvre y est bon marché.

Comme je l'ai déjà dit, les partenaires ont des avantages géographiques et climatiques différents. Nous n'exportons pas forcément de blé vers le Mexique.

Pour ma part, il y a deux semaines, j'ai livré de l'orge de brasserie en conteneurs. Le Grupo Modelo utilisera ce produit pour fabriquer de la bière Corona. Nous exportons les produits dans lesquels nous excellons, non des produits dans lesquels le partenaire excelle. Nous importons des fruits et légumes du Mexique. Les échanges s'équilibrent parce que les Mexicains ont besoin de produits que nous avons. Nous pouvons fournir du bœuf engraisé.

Comme Kenton l'a dit, la demande d'huile de canola de qualité augmente constamment dans le monde. Comme l'activité manufacturière progresse au Mexique, si je comprends bien, le niveau de vie augmente légèrement et la classe moyenne prend de l'expansion. Le consommateur a donc un revenu disponible plus important pour acheter des aliments et de la viande.

Les sénateurs savent tous qu'on espère dans le monde entier que, le niveau de vie de certains pays étant à la hausse, les consommateurs passeront d'un régime composé essentiellement de céréales à un régime qui comprend un peu de viande. Je crois que le phénomène se manifeste un peu au Mexique.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur Ziegler, votre exposé est très succinct et dit ce que nous ressentons tous, soit que le Canada est un pays libre-échangiste, et que nous n'aimons pas les obstacles au libre-échange. Or, il y en a de plus en plus de nos jours, et c'est un problème.

Vous avez parlé de problèmes de barrières non tarifaires. Lorsqu'ils se posent, nous ne pouvons les régler à l'OMC. Pourquoi pas?

Monsieur McBean, nous avons l'impression que les barrières américaines au commerce n'en sont qu'aux premières étapes. Nous venons de passer deux jours à Vancouver, et on nous a parlé de l'industrie du bois d'œuvre qui est saignée à blanc. L'attaque est plus directe. C'est un problème de droits antidumping et de droits compensateurs.

Dans votre cas, il s'agit plutôt d'entraves au commerce. D'après vous, que peut faire le gouvernement du Canada?

Nous savons que le problème existe. Nous savons que le mouvement se dessine. Nous sommes au courant des obstacles au commerce des produits agricoles que les États-Unis imposent

views as to where we should go on this, because it is not a tariff issue. It is a question of impediments to trade, and I think that is more difficult to handle.

Mr. Ziegler: I will attempt to address a couple of your questions. The WTO is our recourse on a tariff trade barrier. It is much more difficult to get them to even hear it when it is a non-tariff trade barrier, so you have to have other methods and other means.

Senator Setlakwe: However, it is not impossible. It can be done?

Mr. Ziegler: Yes, but there is an awful lot of work required to get it there. There probably should be a more transparent and faster mechanism, because those non-tariff trade barriers are just as damaging to our industry and have cost me as a producer considerably more to adhere to.

I hope that addressed the first question.

Second, what can the Canadian government do to deal with this? Quite honestly, I see Canada as being the Boy Scout on some of these ongoing trade issues, and one side of me says no, we should not always play by the rules. Other countries do not seem to be playing by the rules. Meantime, it is impacting us significantly.

When you are sleeping beside an elephant, you probably should not poke it too much, but on the other hand, let's be fair here. We all signed an agreement; let's play by those rules.

Government is in a difficult spot. I sympathize with them over the choices that have to be made there. I am thinking of agriculture, but there are all kinds of other trade issues that our government has to look at every day.

It just does not seem to go in our favour. Bear in mind that this is a farmer speaking. I am not familiar with all the dynamics. It just seems as if we are always on the receiving end of things and there is never any fair play here. Let's have fair trade, and then we can work towards free trade.

Senator Setlakwe: Is the agricultural department listening to you? Are they doing whatever they can to help you out on this issue?

Mr. Ziegler: I would like to think they are. We often meet and bring these issues forward, especially through the Canola Council of Canada. As I mentioned, CFIA is helping us with this upcoming fumigation issue with Mexico.

I believe we have some kind of a rapport there, and we always take the opportunity to speak to them. We are here today because we feel there is value in still communicating our side of things.

dans le monde entier, et je voudrais savoir ce que, d'après vous, nous devrions faire dans ce dossier, puisqu'il ne s'agit pas d'une question de droits tarifaires. Il s'agit d'obstacles au commerce et il me semble que la lutte est plus difficile.

M. Ziegler: Je vais essayer de répondre à une ou deux de vos questions. L'OMC est notre recours en cas de barrières tarifaires. Il est beaucoup plus difficile d'amener l'organisation à se saisir des problèmes d'obstacles non tarifaires. Il faut donc recourir à d'autres méthodes, à d'autres moyens.

Le sénateur Setlakwe: Toutefois, ce n'est pas impossible. Cela peut se faire?

M. Ziegler: Oui, mais il faut un travail énorme pour saisir l'organisation du problème. Il devrait probablement exister un mécanisme plus transparent et plus rapide, car ces obstacles non tarifaires au commerce causent autant de tort à notre industrie et ont occasionné au producteur que je suis des coûts beaucoup plus élevés pour me conformer.

J'espère que cela répond à la première question.

Deuxièmement, que peut faire le gouvernement du Canada pour régler le problème? Pour être bien honnête, je dirais que le Canada se comporte comme un scout dans certains de ces dossiers commerciaux, et je suis parfois porté à me dire que nous ne devrions pas toujours respecter les règles. D'autres pays semblent y déroger. Entre-temps, les conséquences pour nous sont lourdes.

Quand on a un éléphant comme compagnon de lit, il n'est probablement pas prudent de trop le harceler, mais il faut être juste: nous avons tous signé un accord, respectons-en les règles.

Le gouvernement est dans une situation difficile. Je comprends qu'il doit faire des choix qui ne sont pas faciles. Je songe à l'agriculture, mais il y a toutes sortes d'autres problèmes commerciaux dont notre gouvernement doit s'occuper quotidiennement.

Les choses ne semblent pas tourner en notre faveur. N'oubliez pas que je suis un simple agriculteur. Je ne connais pas très bien l'ensemble de la dynamique. On dirait cependant que nous avons toujours le mauvais bout du bâton et qu'il n'y a jamais de fair-play. Que le commerce soit équitable, puis nous pourrions travailler à libéraliser les échanges.

Le sénateur Setlakwe: Le ministère de l'Agriculture vous écoute-t-il? Fait-il son possible pour vous aider?

M. Ziegler: Je voudrais le croire. Nous nous rencontrons souvent et nous signalons ces problèmes, surtout par l'entremise du Conseil canadien du canola. Comme je l'ai dit, l'ACIA nous aide à résoudre le problème de fumigation qui s'annonce avec le Mexique.

Je crois que nous avons certaines relations, et nous ne ratons jamais une occasion de nous entretenir avec les représentants officiels. Nous sommes ici aujourd'hui parce que nous avons l'impression qu'il est toujours important de faire valoir notre point de vue.

As for becoming adversarial, as I said, that is a personal perspective. I am not necessarily saying that the canola commission wants to become adversarial.

Senator Setlakwe: In whose favour is the agricultural trade balance between Canada and Mexico? Are we exporting more, or are they exporting more than us?

Mr. Ziegler: In terms of canola and wheat, we export more products to them by far.

Mr. McBean: I have only researched Alberta's trade. I do not really know about Canada's.

Senator Setlakwe: Forget it, then.

Mr. McBean: As for the Canadian trade, with the fruit and stuff down East, I would be curious to see those figures as well.

Senator Setlakwe: It might be in their favour, and that would be helpful to you.

Mr. McBean: From an Alberta perspective, it is healthy. It is a benefit to us, and if we are the lowest-cost provider, that is a benefit to the consumer.

Senator Setlakwe: However, if they start imposing trade barriers on canola and other products that we produce here in the West, we could do the same across the country with products that we import from them.

Mr. McBean: We can. The sad thing is that it only hurts the consumer; it is children's games.

The Chairman: Just to interject here, I suppose it is our fault, in that we have concentrated so much on the Canada-U.S. aspect of all this that we can quickly come up with the figures on that dimension, but not on the Mexican dimension. It is just the nature of things, but we are obviously going to have to do that.

The committee intends to go to Mexico City, because we have a tendency to go to Washington only and not follow the thing through.

Senator Setlakwe, I am telling our researchers that we are somewhat at fault here, only because we have been working more with the U.S. We have some figures here from Peter Berg, who is our head of research.

Mr. Peter Berg, Researcher, Library of Parliament: These are Canada's trade figures with Mexico for 2001. On the import side we have \$441 million, and on the export side, \$948 million. There is a trade surplus.

Senator Di Nino: That is not agriculture, though?

Mr. Berg: Yes, this is just agriculture.

The Chairman: This is agricultural trade 1999-01.

Pour ce qui est de manifester une opposition plus vive, comme je l'ai dit, c'est un point de vue personnel. Je ne dis pas nécessairement que la Commission canadienne du canola veut s'engager dans cette voie.

Le sénateur Setlakwe: Dans nos échanges de produits agricoles avec le Mexique, quel est le pays le plus favorisé? Est-ce le Canada ou le Mexique qui exporte le plus?

M. Ziegler: Pour ce qui est du canola et du blé, nous exportons beaucoup plus, et de loin.

M. McBean: Mes recherches se sont limitées à l'Alberta. Je ne suis pas vraiment au courant de la situation de l'ensemble du Canada.

Le sénateur Setlakwe: Dans ce cas, laissez tomber.

M. McBean: Pour ce qui est du commerce de l'ensemble du Canada, des fruits et d'autres produits sont importés dans l'Est. Je serais curieux de connaître les chiffres.

Le sénateur Setlakwe: Ils sont peut-être favorables au Mexique, ce qui peut vous être utile.

M. McBean: Du point de vue de l'Alberta, c'est très sain. C'est avantageux pour nous et, si nous sommes le fournisseur qui a les coûts les plus bas, c'est avantageux pour les consommateurs.

Le sénateur Setlakwe: Par contre, si les Mexicains commencent à imposer des obstacles au commerce du canola et d'autres produits de l'Ouest, nous pourrions agir de la même façon que dans tout le pays pour les produits que nous importons du Mexique.

M. McBean: Nous le pouvons, mais cela ne fait que nuire aux consommateurs. Ce sont des enfantillages.

Le président: Permettez-moi d'intervenir. Je présume que c'est notre faute, puisque nous nous sommes tellement préoccupés du commerce entre le Canada et les États-Unis que nous pouvons rapidement trouver les chiffres sur ce commerce, mais non sur celui que nous avons avec le Mexique. C'est dans l'ordre des choses, mais il est évident que nous allons devoir y veiller.

Le comité entend se rendre à Mexico, car nous avons tendance à aller seulement à Washington et à ne pas faire le travail jusqu'au bout.

Sénateur Setlakwe, je dis à nos documentalistes que nous avons tort, jusqu'à un certain point, parce que nous avons fait porter nos efforts surtout sur les États-Unis. Nous avons ici des chiffres fournis par Peter Berg, qui dirige notre équipe de recherche.

M. Peter Berg, documentaliste, Bibliothèque du Parlement: Voici les chiffres du commerce du Canada avec le Mexique pour 2001. Nos importations se sont élevées à 441 millions de dollars et nos exportations à 448 millions. Nous avons un excédent commercial.

Le sénateur Di Nino: Il ne s'agit pas que de l'agriculture, cependant?

M. Berg: Oui, seulement l'agriculture.

Le président: C'est le commerce des produits agricoles en 1999-2001.

Mr. Berg: We had a trade surplus of \$500 million.

Senator Austin: We need to drink more Corona.

Mr. McBean: I will vote for that.

The Chairman: I always thought beer was made from barley, but obviously I am wrong.

Mr. McBean: No, you are correct. It is malt barley. I tried to do some research, Mr. Chairman, and Grupo Modelo is the largest brewer in Mexico. They do brew Corona, and they have actually just located a malt plant in Idaho. I was trying to get some background information as to why, but of course they would not tell a small farmer from Southern Alberta about their corporate strategy planning. I suspect it is a transportation issue.

The Chairman: Anyway, I suppose that because they need the barley, they need the barley money. We do not have the information here.

I once did an essay on agriculture in Mexico and Guatemala, and one of the interesting things I learned was that the Americans had a policy in the 1940s to export grain to Mexico so cheaply that the Mexican grain industry was essentially wiped out.

Since then it has always been a large importer; and secondly, of course, the Mexican diet is based on corn. For example, bread has never been a widely eaten product anywhere south of the Rio Grande.

I think these things have an effect on what grains they produce.

I also wanted to ask you, is the fact that they are a huge consumer of edible oils one of the reasons for the increase in our canola exports?

Mr. Ziegler: Yes, absolutely. They love to fry fajitas and other types of food.

I should point out, though, that as the Mexican demographic ages, health becomes a little more important, and they also have more disposable income.

There is a segment of the market that wants to use canola oil for frying because it is healthier, and there is value in that for us.

Currently, only 15 per cent of the canola oil that we export to Mexico or that they crush there and sell is in that higher-value category.

Most of it is just sold off the shelf as vegetable oil. There could be anything in it. Therefore, we are trying to increase that.

Senator Setlakwe: One short question. That canola oil on their shelves, does it carry a Canadian brand?

M. Berg: Nous avons eu un excédent commercial de 500 millions de dollars.

Le sénateur Austin: Nous devons boire plus de Corona.

M. McBean: Je suis d'accord.

Le président: J'ai toujours cru qu'on fabriquait la bière à partir d'orge. De toute évidence, je me trompais.

M. McBean: Non, vous avez raison. C'est de l'orge de brasserie. J'ai essayé de faire quelques recherches, monsieur le président, et le Grupo Modelo est le plus important brasseur du Mexique. Il fabrique la Corona, et il vient d'implanter une usine de malt en Idaho. J'ai essayé de savoir pourquoi, mais, bien entendu, on n'expliquera pas à un petit agriculteur du sud de l'Alberta la planification stratégique d'une grande société. C'est sans doute une question de transport.

Le président: De toute façon, je présume que, parce qu'ils ont besoin de l'orge, ils ont besoin de l'argent de l'orge. Nous n'avons pas l'information ici.

Il m'est arrivé de rédiger un essai sur l'agriculture au Mexique et au Guatemala. L'une des choses intéressantes que j'ai apprises, c'est que les Américains ont appliqué dans les années 40 une politique d'exportation de grain au Mexique à des prix si faibles que le secteur mexicain du grain a été à peu près totalement éliminé.

Depuis, ce pays est un grand importateur. Deuxièmement, le régime alimentaire des Mexicains est à base de maïs. Au sud du Rio Grande, le pain, par exemple, n'est pas un produit largement consommé.

Tout cela doit avoir un effet sur le choix des grains que le Mexique produit.

Je voulais également vous demander si le fait que les Mexicains sont de très grands consommateurs d'huiles comestibles est l'une des causes qui expliquent l'augmentation de nos exportations de canola.

M. Ziegler: Bien sûr. Ils aiment faire frire les fajitas et d'autres types d'aliments.

Je dois cependant ajouter que, au fur et à mesure que la population mexicaine vieillit, la santé est une préoccupation qui revêt un peu plus d'importance. Elle a aussi un revenu disponible plus élevé.

Un segment du marché veut utiliser l'huile de canola pour la friture parce qu'elle est plus saine. Cela est intéressant pour nous.

Actuellement, seulement 15 p. 100 de l'huile de canola que nous exportons au Mexique ou que les Mexicains produisent à partir de notre canola est de catégorie supérieure.

La majeure partie se vend dans le commerce comme huile végétale. On peut y ajouter n'importe quoi. Nous essayons donc d'accroître la qualité.

Le sénateur Setlakwe: Une brève question. L'huile de canola qui se retrouve dans le commerce porte-t-elle une marque canadienne?

Mr. Ziegler: I do not believe that any of the crushers in Mexico are using that as a marketing technique at this time. In Japan that is very prevalent.

For example, the Canola Council of Canada is trying to encourage them to label their brand "Canadian," so there would be some momentum and some brand loyalty with the realization that it is such a safe and nutritious oil to use in your home and industry.

The Chairman: I would just like to explain also that it is impossible to cook frijoles, for example, without using a huge amount of oil in order to get the boiling point up, and that is why many a civil war has started over the price of oil.

There have been some terrible accidents with people playing around with cooking oil, because to get the temperature of the beans high enough without evaporation, they have to use oil.

Senator Di Nino: That is a new marketing idea that you just had. You can sell it to the Mexicans as a peace offering from Canada so that they do not have civil wars because of their need for oil. We can supply them with all they need; is that correct?

Mr. Ziegler: That would be correct. Also, they are going to live a lot longer, too.

Senator Austin: So you can sell them more oil.

Mr. Ziegler: Exactly. The longer they live, the more health conscious they get.

Senator Di Nino: Let me get a little more serious. The Farm Bill contains a number of things that we should be concerned about, I think, as exporters to the U.S. One of them, of course, is the country-of-origin labelling.

Mr. McBean, you raised that question in my mind when you talked about your malt being sold to Mexico to make Corona and other beers. You are right; they produce a variety of beers, which are then exported certainly to Canada, but also to the U.S.

Is this an issue that may crop up in the Americans' minds when they buy Corona from Mexico, which they do in large amounts? Is this one of those country-of-origin labelling issues that we should be concerned about in this country?

Mr. McBean: Mr. Chairman, I have not forgotten about the other senator's question. I am burning to answer that.

Senator Di Nino: Answer that one first. It will come out of his time, not mine.

Mr. McBean: That is a wonderful question you asked, and I did not think I would ever be standing here talking about history to a bunch of senators.

You talk about the 1940s, Mr. Chairman. How did America act before the Second World War?

M. Ziegler: Que je sache, aucune huilerie mexicaine n'utilise cette technique de commercialisation pour l'instant. Au Japon, c'est très répandu.

Par exemple, le Conseil canadien du canola essaie d'encourager les Mexicains à indiquer sur l'étiquette qu'il s'agit d'un produit d'origine canadienne, de façon à susciter un certain élan et une certaine loyauté à la marque, puisque les consommateurs sauront qu'il s'agit d'une huile saine et nutritive dont on peut se servir au foyer et dans l'industrie.

Le président: Je voudrais également expliquer qu'il est impossible de faire des haricots frits, par exemple, sans utiliser une forte quantité d'huile pour élever la température de cuisson. Bien des guerres civiles ont été déclenchées à cause du prix de l'huile.

Des accidents terribles se sont produits avec l'huile de cuisson. Il faut utiliser de l'huile pour frire les haricots à une température assez élevée pour éviter l'évaporation.

Le sénateur Di Nino: Vous venez d'avoir une nouvelle idée de commercialisation. Vous pouvez l'offrir au Mexique de la part du Canada pour assurer la paix, pour éviter le déclenchement de guerres civiles à cause des besoins en huile. Nous pouvons leur fournir tout ce qu'il leur faut. Est-ce exact?

M. Ziegler: C'est exact. Et ils pourront vivre aussi plus longtemps.

Le sénateur Austin: Vous pouvez donc leur vendre davantage d'huile.

M. Ziegler: Exactement. Plus on vit longtemps, plus on se préoccupe de santé.

Le sénateur Di Nino: Un peu plus de sérieux. Le U.S. Farm Bill contient un certain nombre de dispositions qui nous préoccupent, nous qui exportons aux États-Unis. L'une d'elles est l'étiquetage indiquant le pays d'origine.

Monsieur McBean, vous avez fait naître une question lorsque vous avez parlé de notre malt qui se vend au Mexique, où on l'utilise pour fabriquer de la Corona et d'autres bières. Vous avez raison. Les Mexicains produisent toute une variété de bières, qui sont ensuite exportées au Canada et aussi aux États-Unis.

Est-ce que c'est une question qui peut surgir dans l'esprit des Américains, lorsqu'ils achètent de grandes quantités de Corona au Mexique? Est-ce que c'est l'une des questions d'étiquetage selon le produit d'origine qui devraient nous inquiéter?

M. McBean: Monsieur le président, je n'ai pas oublié la question de l'autre sénateur. Je brûle d'y répondre.

Le sénateur Di Nino: Répondez à celle-ci tout d'abord. Cela comptera dans son temps de parole, et non dans le mien.

M. McBean: Vous avez posé une excellente question. Je n'aurais jamais cru que je me retrouverais devant un groupe de sénateurs à parler d'histoire.

Monsieur le président, vous avez parlé des années 40. Comment les États-Unis se comportaient-ils avant la Seconde Guerre mondiale?

The Chairman: Well, they were, of course, protectionists about 98 per cent of the time.

Mr. McBean: Very similar to what they are doing now, is it not? They were very inward looking, and that is what I, as a simple farmer, see happening in the United States right now.

I think that domestic policies in the U.S. are very protectionist right now, and I am afraid of where this is all leading, because when you act like that you tend to back people into corners and sometimes they come out swinging, as Japan did. That war was precipitated by oil.

Japan was trying to expand, and I am sure I do not have to tell you what started the Second World War, but it was not completely the fault of the Japanese, as we are taught. The Americans had a lot to do with Japan coming out swinging; it was a clash of two empires.

In response to your question, as I said in my speech, the country-of-origin labelling is interesting. It is just another way to introduce a non-tariff barrier.

This comes to me from a fairly expert person and I am going to come at it in a roundabout way. The Americans grow a lot of cattle. It is in their best interest to have the value-added cattle feeding industry in the United States.

The ethanol program, with the extra feeding, creates jobs, but it is in their best interests to try to feed and finish those cattle in the States.

I would not be surprised if they come up with an amendment that says that if the calf is under six months of age, there does not have to be country-of-origin labelling. They can be raised in the States if they are over six months of age to get the feeding and packing industries back. They see those leaving.

In the case of the barley, it is geographical. Alberta, Western Saskatchewan, Montana and Idaho have the best climates on this continent for growing quality malting barley. That is the barley issue.

There are places in Europe that can grow wonderful malt barley, in the FSU, for example, and I suspect that at some point they are going to compete with us.

You see these non-tariff barriers arise when, as I said, there is the political will on a product basis, when they do what we do. They want to retain the market for themselves and they do not want to see cheaper imports coming in. They want to keep the cattle feeding industry in the States. They would do the same thing to Mexico over corn.

Senator Di Nino: Before I get to Mr. Ziegler, let me first of all say, because both of you used a statement like "I am just a farmer," I think it is critical for us to hear it from the source. We welcome you in that capacity, because sometimes, what you hear

Le président: Ils étaient protectionnistes 98 p. 100 du temps.

M. McBean: C'est très semblable à ce qui se passe maintenant, n'est-ce pas? Ils étaient complètement repliés sur eux-mêmes, et, comme simple agriculteur, c'est la même chose que j'observe aujourd'hui aux États-Unis.

Les politiques intérieures des États-Unis sont très protectionnistes, à l'heure actuelle. Je crains les conséquences. Lorsqu'on se comporte de cette manière, on a tendance à mettre les autres dans une situation impossible, et ils réagissent, comme le Japon l'a fait. Cette guerre a été précipitée par le pétrole.

Le Japon essayait de prendre de l'expansion, et je n'ai sûrement pas besoin de vous dire ce qui a fait éclater la Seconde Guerre mondiale, mais ce n'était pas complètement la faute des Japonais comme on nous l'a enseigné. Les Américains y sont pour beaucoup dans la réaction que le Japon a eue. Ce fut l'affrontement de deux empires.

Pour répondre votre question, comme je l'ai dit dans mon exposé, la question de l'étiquetage selon le pays d'origine est intéressante. C'est une autre forme de barrière non tarifaire.

Je tiens cela d'une personne bien renseignée, et j'aborde la question de façon détournée: les Américains élèvent beaucoup de bétail. Il est dans leur intérêt supérieur de garder chez eux l'industrie d'engraissement, qui donne une valeur ajoutée.

Le programme de production d'éthanol, qui produit aussi des aliments pour animaux, crée des emplois, mais il est dans l'intérêt supérieur des Américains d'engraisser le bétail aux États-Unis.

Je ne serais pas étonné que les Américains proposent une modification disant que, si le veau a moins de six mois, il n'est pas nécessaire d'indiquer le pays d'origine. Ils pourront élever les animaux aux États-Unis s'ils ont plus de six mois, pour récupérer les secteurs de l'engraissement et de la transformation. Ces activités sont en repli aux États-Unis.

Dans le cas de l'orge, c'est une question de géographie. L'Alberta, l'ouest de la Saskatchewan, le Montana et l'Idaho ont le climat idéal sur le continent nord-américain pour produire de l'orge de brasserie de qualité. Voilà pour l'orge.

En Europe, il y a des endroits où on peut cultiver de l'orge de brasserie splendide, par exemple dans l'ancienne Union soviétique, et je présume que, à un moment donné, les producteurs de ces régions nous livreront concurrence.

Vous constatez que les obstacles non tarifaires surgissent lorsque, comme je l'ai dit, il se manifeste une volonté politique au sujet d'un produit particulier, lorsque nos concurrents font la même chose que nous. Ils veulent conserver le marché et bloquer la rentrée des importations moins coûteuses. Les Américains veulent conserver chez eux l'industrie d'engraissement du bétail. Ils feraient la même chose au Mexique pour le maïs.

Le sénateur Di Nino: Avant de passer à M. Ziegler, je signale que vous avez dit tous les deux que vous étiez de «simples agriculteurs». Il est justement très important pour nous d'entendre ce point de vue. Nous vous accueillons à titre

from the horse's mouth is actually more valuable than some of the expert opinions. At least, your opinions together with the expert opinion can help us make a better judgment.

You said that Modelo is building a malt plant in Idaho. Of course, that should be of some concern to you. I am not sure we can do a heck of a lot about it, but it should be of some concern.

However, what can we as parliamentarians, as senators, say in our report, where we are making recommendations to the Government of Canada, to assist you in protecting and enlarging your market? Or if you are totally happy, that is great. Tell us that as well.

Mr. McBean: I do not think anyone is ever totally happy.

I think I laid it out in the presentation pretty clearly. Everything we do as a government affects the issue, whether it is our taxation policies, our transportation policies, or our competitive nature.

I am sure that all or most of you who came out of business are still involved in business. You know that in business you go where it is easiest to reach your customers, where the transportation roots are strong and competitive.

You do not want to be held captive to one railway. You do not want to be a captive shipper. You want to be somewhere where can reach all of your marketplaces.

As a government and as a committee, I think the best thing you could do to help agriculture in Alberta is do everything possible to effectively improve and maintain our competitive advantage, because NAFTA is just a set of regulations and tools.

It is just like the tax laws. There are a lot of lawyers running around looking for loopholes in NAFTA. All you are doing is making a new set of rules to be broken. That is what they do. We will call it country-of-origin labelling because we need to come up with something new. We never covered country-of-origin labelling in NAFTA.

We have to continually work on these deals to make sure that we are not and they are not throwing up roadblocks.

The border fumigation issue, as Kenton said, is probably not completely directed at Canada. It is probably directed more at the warm countries, but it is still an issue that we always have to be aware of, as well as whatever else they are doing.

As I said, all NAFTA is, is a tool, and if we do not keep sharpening our axe, it will go dull someday and will not chop down trees worth a damn.

Senator Di Nino: Mr. Ziegler, can you comment on the post-September 11 anticipated changes or potential changes, particularly as it concerns transportation? I do not know how you ship your stuff, whether it is by truck or by rail.

d'agriculteurs parce que, parfois, ce qu'on entend de la bouche des premiers intéressés est plus précieux que les opinions des experts. En tout cas, si vos opinions s'ajoutent à celles des experts, cela va nous aider à prendre une meilleure décision.

Vous avez dit que Modelo construisait une usine de malt en Idaho. Bien entendu, cela doit vous inquiéter. Je ne suis pas sûr de ce que nous pouvons y faire, mais cela doit être inquiétant.

Toutefois, comme parlementaires, comme sénateurs, que pouvons-nous écrire dans notre rapport, dans nos recommandations au gouvernement du Canada, pour vous aider à protéger et à élargir votre marché? Ou bien, si vous êtes complètement satisfaits, c'est fort bien, dites-le-nous également.

M. McBean: Personne n'est jamais complètement satisfait.

Je crois m'être exprimé très clairement dans mon exposé. Tout ce que fait le gouvernement a une influence, qu'il s'agisse de la politique fiscale, de la politique sur les transports ou de la compétitivité du Canada.

Je suis persuadé que tous les sénateurs qui ont été dans les affaires, ou presque tous, s'en occupent toujours. Vous savez que, en affaires, on va là où il est plus facile de rejoindre les clients, où les circuits de transport sont solides et concurrentiels.

On ne veut pas être le client captif d'une seule compagnie ferroviaire. On ne veut pas être un expéditeur captif. On veut se trouver là où il est possible d'atteindre tous les marchés.

À titre de gouvernement et de comité, la meilleure chose que vous puissiez faire pour aider l'agriculture albertaine, c'est de prendre toutes les mesures possibles pour améliorer et préserver notre avantage concurrentiel, car l'ALENA n'est qu'un ensemble de règlements et de moyens.

C'est un peu comme en fiscalité. Une foule d'avocats cherchent des échappatoires dans l'ALENA. Tout ce qu'on fait, c'est élaborer une série de règles à enfreindre. C'est ce que font les Américains: nous allons parler d'étiquetage selon le pays d'origine parce qu'il nous faut trouver quelque chose de nouveau. L'ALENA n'a jamais traité de cette question.

Nous devons travailler continuellement sur ces accords pour nous assurer que ni les autres ni le Canada ne dressent des obstacles.

Comme Kenton l'a dit, les mesures concernant la fumigation ne sont probablement pas dirigées entièrement contre le Canada. Elles sont probablement dirigées davantage vers les pays chauds, mais cela demeure un problème dont nous devons toujours être conscients, ainsi que de toutes les autres mesures que les autres peuvent prendre.

Je le répète, l'ALENA n'est qu'un outil et si nous n'aiguisons pas cette hache, elle finira par s'émousser, et nous ne pourrions pas abattre des arbres qui valent la peine.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Ziegler, après les attentats du 11 septembre, que pensez-vous des changements prévus ou envisageables, notamment en ce qui concerne les transports? J'ignore comment vous expédiez vos marchandises, peut-être par camion ou par chemin de fer.

Mr. Ziegler: We use all modalities for transporting the seed as well as the oil.

Since September 11, it seems like there is a wall going up around that country, and it is just going to be more and more difficult. No matter what they call it, whatever the semantics some lawyer dreams up, the bottom line is they are becoming more protectionist. How are we going to get through those barriers?

You talked about what suggestions you can make in your report. My caution is if we are talking about what other countries have done with trade and the implications, we had better have our own house in order. As you are aware, there are some interprovincial trade barriers that act as an impediment to trade as well.

We also have to clean up our domestic front a little. Those barriers have an impact on my industry as well. The coloured margarine issue in Quebec is a prime example of that. This is one country and we are part of it. We should be able to ship interprovincially.

Senator Di Nino: You raised an issue that we have heard several times in the last two or three weeks of hearings, that is, we often do not have a unified approach to this and are sometimes creating opportunities for opponents, talking about the Americans, to divide and conquer.

Is this a major issue at this point for you?

Mr. Ziegler: Absolutely. As representatives of the canola industry, we work on our own issues, but in terms of agriculture across the country, we do not necessarily come out with a unified voice.

I will bring up the issue of supply management. It is a healthy sector. I do not see anything wrong with a certain sector of our industry doing well; I wish we all could, but when it is time to come forward with positions, stances and responses, they are very well funded and can come forward with something a lot quicker than the grain sector can, for example.

Ideally, I would like agriculture in Canada to develop that unified voice, and you are right, we sometimes make ourselves easy pickings for other countries.

The Chairman: Just to emphasize your point about the lawyers, I would like to remind everyone that we have been told that the softwood lumber dispute has cost \$800 million in legal fees since the 1980s; and I am told that the Wheat Board dispute with North Dakota, which is just starting, has already run up a \$5-million legal bill.

\$800 million on the softwood lumber issue. That is testimony from the president of the Maritime Lumber Council. In Geneva, Mr. Clayton Yeutter, who is a member of the board of Weyerhaeuser, told me that it was \$200 million just for the

M. Ziegler: Nous utilisons tous les modes de transport, aussi bien pour les graines que pour l'huile.

Depuis le 11 septembre, on dirait qu'un mur se dresse autour des États-Unis, et les choses deviendront de plus en plus difficiles. Peu importe les termes employés, peu importe le discours que les avocats inventeront, l'essentiel est que les Américains deviennent plus protectionnistes. Comment allons-nous surmonter ces obstacles?

Vous avez parlé des idées que vous pourriez formuler dans votre rapport. Je ferai une mise en garde. Si vous voulez parler des mesures que les autres pays prennent en matière commerciale et de leurs conséquences, nous faisons mieux de mettre de l'ordre chez nous. Comme vous le savez, il y a des obstacles au commerce interprovincial qui entravent également nos échanges.

Nous avons nous aussi du ménage à faire chez nous. Ces obstacles ont des répercussions sur mon industrie également. La question de la margarine colorée au Québec est un très bel exemple. Le Canada est un seul pays et nous en faisons tous partie. Nous devrions pouvoir expédier nos produits d'une province à l'autre.

Le sénateur Di Nino: Vous avez soulevé un problème dont nous avons entendu parler plusieurs fois au cours des deux ou trois dernières semaines d'audiences, soit que, souvent, nous n'avons pas une approche unifiée, ce qui permet à nos opposants, les Américains par exemple, de diviser pour régner.

En ce moment, est-ce un problème majeur pour vous?

M. Ziegler: Absolument. À titre de représentants de l'industrie du canola, nous travaillons sur nos propres dossiers, mais pour ce qui est de l'agriculture de l'ensemble du Canada, il est vrai que nous ne parlons pas forcément d'une seule voix.

Je vais aborder la question de la gestion de l'offre. Il s'agit d'un secteur en bonne santé. Je ne vois rien de mal à ce qu'un secteur de notre industrie fonctionne correctement. Je voudrais bien que ce soit la même chose pour tout le monde. Toutefois, lorsque vient le moment d'exposer un point de vue, de prendre position ou de réagir, ce secteur a d'excellentes ressources financières et peut réagir beaucoup plus rapidement que le secteur céréalier, par exemple.

L'idéal serait que l'agriculture canadienne se donne cette voix unique. Il reste que vous avez raison: nous sommes une proie facile pour les autres pays.

Le président: Pour revenir sur ce que vous avez dit des avocats, je voudrais rappeler à tout le monde que, d'après ce qu'on nous a dit, le différend du bois d'œuvre a coûté 800 millions de dollars depuis les années 80. On me dit aussi que le différend avec le Dakota du Nord au sujet de la Commission canadienne du blé, qui commence tout juste, a déjà coûté 5 millions de dollars en frais juridiques.

Les frais juridiques dans l'affaire du bois d'œuvre s'élèvent à 800 millions de dollars. Voilà ce qu'a déclaré dans son témoignage le président du Maritime Lumber Council. À Genève, M. Clayton Yeutter, qui est membre du conseil de Weyerhaeuser, m'a appris

WTO, but the very able president of the Maritime lumber council said that if you go back to about 1986 or 1987, it would be \$800 million. The figures are pretty stunning.

Mr. Ziegler: The Canadian Wheat Board has been challenged nine times already on this issue. This will be the 10th time.

The Chairman: It is \$5 million just on this one, I am sure.

Mr. Ziegler: The final bill will probably be closer to \$10 million. Just think if we could use all those dollars to actually do something meaningful, like market development or improving our own production capabilities.

It is a waste of time. Lawyers need to make a living too, but why should we be paying their bills all the time?

Senator Austin: It is like the old saying "you can't get along with them and you can't get along without them." The legal profession is a needed service because the other guy has lawyers. However, I am not here to deal with lawyers as a profession.

Mr. Ziegler, can you describe the marketing system for canola?

We have the Wheat Board for grain, and barley in certain circumstances. What is your marketing structure?

Mr. Ziegler: Our marketing structure is basically free enterprise, buyer-seller negotiation and an open market. We do not have specific organizations to market our canola.

Senator Austin: Producers market their own canola?

Mr. Ziegler: Absolutely.

Senator Austin: They search for buyers, individual buyers? For example, you are looking for buyers in the Mexican market?

Mr. Ziegler: I am not specifically looking for that. Ideally, I am looking for grain companies to purchase my canola, and I put out what I produce in an unstructured bid process when I am prepared to sell. When I see the right market conditions, I pull the pin and let the five or six different companies out there bid on my canola and they go out and market it internationally. The Wheat Board is a marketing organization.

When I grow a Wheat Board grain, I can choose whether to sell it to the Wheat Board or not. I am not forced into selling it through the Wheat Board, but it is there as an option.

que les frais s'élevaient à 200 millions de dollars seulement pour l'OMC, mais le très compétent président du Maritime Lumber Council a dit que, si on remonte aux environs de 1986 ou 1987, le total doit s'élever à 800 millions de dollars. Ces chiffres sont plutôt renversants.

M. Ziegler: La Commission canadienne du blé a dû répondre à neuf contestations déjà pour la même question. Ce sera la dixième.

Le président: Il en coûtera 5 millions de dollars cette fois-ci, j'en suis sûr.

M. Ziegler: Le total se situera probablement plus près de 10 millions. Songez à ce que nous pourrions faire d'utile avec tout cet argent, comme du développement de marché ou l'amélioration de nos propres capacités de production.

C'est une perte de temps. Les avocats doivent gagner leur vie, eux aussi, mais pourquoi passerions-nous notre temps à payer leurs factures?

Le sénateur Austin: Comme on dit souvent, on ne peut pas s'entendre avec eux, mais on ne peut pas s'en passer non plus. Nous avons besoin des services juridiques parce que l'autre partie a également des avocats. Toutefois, je n'essaie pas ici de m'en prendre à toute la profession.

Monsieur Ziegler, pourriez-vous décrire le système de commercialisation du canola?

Nous avons la Commission canadienne du blé qui s'occupe des céréales, et de l'orge dans certaines circonstances. Quel est votre mécanisme de commercialisation?

M. Ziegler: Notre commercialisation est laissée presque entièrement à l'entreprise privée, aux négociations entre acheteurs et vendeurs, sur un marché ouvert. Nous n'avons pas d'organismes qui s'occupent expressément de mettre notre canola sur le marché.

Le sénateur Austin: Les producteurs mettent leur propre canola en marché?

M. Ziegler: Absolument.

Le sénateur Austin: Ils vont à la recherche des acheteurs, des acheteurs individuellement? Par exemple, vous cherchez vos acheteurs sur le marché mexicain?

M. Ziegler: Je ne cherche pas des acheteurs, à proprement parler. Idéalement, je cherche des sociétés céréalières pour acheter mon canola et je propose ma production au moyen d'un processus d'offres non structuré, lorsque je suis prêt à vendre. Lorsque je constate que les conditions du marché sont favorables, j'enclenche le processus et je laisse cinq ou six sociétés différentes faire des offres sur mon canola. Elles en font la commercialisation au niveau international. La Commission canadienne du blé est une organisation de commercialisation.

Lorsque je cultive des céréales dont la Commission s'occupe, je peux décider de vendre par son intermédiaire ou non. Je n'y suis pas obligé, mais c'est une possibilité.

Senator Austin: For the record, is it your opinion that marketing as individual producers to, if you like, middle-tier purchasers is, from the point of view of the industry, a reasonably successful way to go?

Do you think you are getting your product out into the market for a good price reasonably successfully?

Mr. Ziegler: Yes. That is the short answer. In an open market, just like when you are selling anything else, you are subject to fluctuations, and it takes a fair amount of dedication and regimentation to make sure that you are hitting those markets at the right time. We also have a future's market for canola that helps us to manage some risk.

Senator Austin: I want to pursue a couple more questions in this area. The development of canola as a commercial product, as a Canadian industry, came with government support and assistance.

Is that government support and assistance now finished in terms of new market development, for example, finding further access to Asian markets? Is there any government assistance in marketing, or are you all trying to develop the China market, for example, as individual producers or through middle-tier marketers?

Mr. Ziegler: A number of the international marketing initiatives that we are involved in are co-funded. There are some government dollars there, but it is declining, and rightly so. We have to be careful about where we go and what initiatives we take forward.

As individual grower groups, of which I am a representative, we do fund some initiatives for market development through our national organizations, plus there is the Canadian International Grains Institute. They will bring potential customers over to try to develop markets and tour them around the country.

We have something of a partnership there. There is always so much more market out there, and the more people we have chasing our product, internally or externally, the better.

Senator Austin: I agree. Mr. McBean is against export subsidies, and as we go into the Doha Round, we are very likely to see that government support will be countervailable in many industries.

Of course, there are subsidies on subsidies on subsidies, particularly in the United States.

If I can follow the precedent of the Chair, I will tell you a brief story. I was studying commodity arrangements at Berkeley and took a look at the U.S. cotton industry. That was an unbelievable story.

Le sénateur Austin: Pour que nous sachions à quoi nous en tenir, êtes-vous d'avis que la commercialisation par chacun des producteurs auprès de ce qu'on peut appeler des acheteurs intermédiaires est une formule raisonnablement fructueuse, du point de vue de l'industrie?

Pensez-vous réussir raisonnablement à mettre votre produit sur le marché à un bon prix?

M. Ziegler: Oui. C'est la réponse brève. Sur un marché ouvert on est soumis aux fluctuations comme pour n'importe quel produit, et il faut passablement de travail et de discipline pour s'assurer de mettre les produits sur le marché au bon moment. Nous avons également un marché à terme du canola qui nous aide à gérer le risque dans une certaine mesure.

Le sénateur Austin: Encore une ou deux questions du même ordre. Le gouvernement a soutenu le développement du canola comme produit commercial, comme industrie canadienne.

Cette aide du gouvernement est-elle terminée pour ce qui est du développement de nouveaux marchés, par exemple, ou de l'établissement d'un meilleur accès sur les marchés asiatiques? Y a-t-il une aide gouvernementale quelconque pour la commercialisation ou essayez-vous tous de développer le marché chinois, par exemple, comme producteurs individuels ou par l'entremise d'organismes intermédiaires de commercialisation?

M. Ziegler: Un certain nombre d'initiatives de commercialisation internationale auxquelles nous participons font l'objet d'un financement conjoint. Il y a une certaine participation gouvernementale, mais elle diminue, et c'est très bien. Nous devons être prudents dans le choix de nos orientations et des initiatives que nous réalisons.

Des groupes de producteurs, dont je suis un représentant, financent certaines des initiatives de développement de marché par l'entremise de nos organisations nationales, et il y a également l'Institut international du Canada pour le grain. Il nous présente des clients possibles pour essayer de développer des marchés, et il leur fait visiter le pays.

Nous avons une sorte de partenariat. Il y a toujours un marché beaucoup plus important, et plus il y aura de gens qui se disputent nos produits, à l'intérieur ou à l'étranger, mieux ce sera pour nous.

Le sénateur Austin: Je suis d'accord. M. McBean s'oppose aux subventions à l'exportation. Dans les négociations amorcées à Doha, il est très probable que le soutien gouvernemental pourra faire l'objet de mesures compensatrices dans bien des secteurs.

Il est certain que les subventions s'ajoutent aux subventions, surtout aux États-Unis.

Si je peux me réclamer du précédent établi par la présidence, je vais vous raconter une petite histoire. À Berkeley, j'ai étudié les régimes applicables à différents produits. J'ai étudié l'industrie américaine du coton. C'est une histoire incroyable.

They were subsidized to grow it, they were subsidized to process it, and they were subsidized to manufacture. At the end of the line, at the retail price level, the garment was paid for entirely by the U.S. taxpayer. That was their political process, and it is not an uncommon one, although often not quite to that extent.

Is the canola industry involved in the Doha Round on agriculture with respect to representations to our international trade department?

Mr. Ziegler: I do not believe we are to any extent at the provincial level, but more so at the national level.

Senator Austin: Your national organization would be involved?

Mr. Ziegler: Yes.

Senator Austin: Do you know essentially what their submission is?

Mr. Ziegler: I am sorry; I do not.

Senator Austin: Are you aware, just generally, what they are asking for from the agricultural round of Doha?

Mr. Ward M. Toma, General Manager, Alberta Canola Producers Commission: Essentially, the presentation that Kenton made would be very similar to the position of the Canola Council of Canada and the Canadian Canola Growers Association, the national organization of the growers.

With regard to issues like market development, yes, government dollars for export subsidies and things like that will become more countervailable.

The U.S. government spends tens of millions of dollars on market development of their products. The Canadian government has been not as generous, but has made significant contributions through matching investments of the grower groups and of industry.

The Canola Council of Canada has received significant dollars to run a national program. We would urge that those funds not disappear and could be strengthened. Government dollars for agricultural research and industry research in general is non-countervailable. The U.S. puts a lot of money into that, as does the Canadian government.

We ourselves have had a longstanding arrangement with Agriculture and Agri-food Canada through their research institutions here in Alberta. Our money has been matched several times, amounting to several hundred million dollars over five years, and the farmers are benefiting from that research.

More money should be used in that way. Those budgets should not be cut.

Senator Austin: Mr. McBean, I will go to a key point that you made in your paper, essentially with respect to the farm bill. You said that one of its principal consequences will be the stimulation

Il y a des subventions pour la culture, pour la transformation et pour la fabrication. Au bout du compte, au niveau du prix de détail, le vêtement est payé entièrement par le contribuable américain. Tel est le processus politique. Ce n'est pas rare, bien que ce ne soit pas toujours aussi grave.

L'industrie du canola participe-t-elle aux négociations de Doha sur l'agriculture en intervenant auprès de notre ministère du Commerce international?

M. Ziegler: Je ne crois pas que nous le fassions de façon sérieuse au niveau provincial, mais nous le faisons davantage au niveau national.

Le sénateur Austin: Votre organisation nationale participe donc?

M. Ziegler: Effectivement.

Le sénateur Austin: Connaissez-vous essentiel de la proposition qui est présentée?

M. Ziegler: Je suis désolé, je l'ignore.

Le sénateur Austin: De façon générale seulement, savez-vous ce qu'on attend des négociations de Doha sur l'agriculture?

M. Ward M. Toma, directeur général, Alberta Canola Producers Commission: Essentiellement, l'exposé que Kenton a présenté serait très proche de la position du Conseil canadien du canola et de la Canadian Canola Growers Association, organisation nationale qui représente les producteurs.

En ce qui concerne le développement des marchés, il est vrai que la participation gouvernementale sous forme de subventions à l'exportation, par exemple, sera plus sujette à l'imposition de droits compensateurs.

Le gouvernement américain dépense des dizaines de millions de dollars pour développer les marchés de ses producteurs. Le gouvernement du Canada n'a pas été aussi généreux, mais il a contribué de façon importante par des investissements de contrepartie, avec des groupes de producteurs et l'industrie.

Le Conseil canadien du canola a reçu des montants appréciables pour appliquer un programme national. Nous demandons instamment que cette participation soit maintenue et même renforcée. Les contributions gouvernementales à la recherche agricole et à la recherche industrielle en général ne peuvent faire l'objet de droits compensateurs. Les États-Unis injectent beaucoup d'argent dans ce secteur, tout comme le gouvernement du Canada.

Pour notre part, nous avons depuis longtemps une entente avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, par l'entremise de ses établissements de recherche en Alberta. Le gouvernement a souvent égalé notre participation, et les montants en cause représentent plusieurs centaines de millions de dollars sur cinq ans. Les agriculteurs profitent de ces recherches.

Il faudrait poursuivre ce genre de dépenses. Il ne faudrait pas éliminer ces budgets.

Le sénateur Austin: Monsieur McBean, je voudrais revenir sur un point capital de votre exposé, essentiellement le U.S. Farm Bill. Selon vous, l'une de ses principales conséquences sera de

of new productivity and, therefore, subsidized supply into the U.S. market, which will have a highly negative effect, even on producers who are entirely in the private marketing system.

As an exporter of barley into the U.S. market, do you see that happening to the Alberta barley producers?

Do you see your competitive position eroding as a result of highly subsidized U.S. domestic products?

Mr. McBean: Senator, as I understand it, what you are referring to is called the loan deferral program, LDP. Any time that there is a subsidy or an impetus to grow something for reasons other than economics, people often turn to substitute agricultural products. If the loan payments support growing more corn than beans next year, the extra corn will replace other products. Southern Alberta this year is a really good example. The extra corn from the U.S. comes into Southern Alberta and displaces the feed barley. All of a sudden, there is more feed barley around; there is more malt barley. The price of malt barley falls.

A program like the LDP is going to have ripple effects on the big pond somewhere.

Senator Austin: The key problem in the farm bill for Canadian agricultural producers is that it will stimulate overproduction, but in the U.S. they have a production removal subsidy.

Mr. McBean: You are talking about the conservation set-aside program?

Senator Austin: Yes, exactly. It will stimulate them to produce, they will opt to produce, and then they will be eligible to be subsidized not to produce.

Mr. McBean: You go with whatever pays you the most, which subsidy pays you the most.

Senator Austin: Or both are possible.

Mr. McBean: It is called farming the programs. I am an Internet fan and I look around the farming sites and talk to the American farmers. "What are you growing this year, beans or corn?" "Well, the LDP supports beans." That is going to hurt the canola.

Senator Austin: Let me come then to the role of the processors, because they will ultimately take ownership of your commodity, process it and then move it through the supply chain.

Does the Farm Bill make the major processors in the United States more profitable because there is more supply? I think I know the answer, but I want your view on the record. That is what lawyers do.

stimuler une nouvelle productivité et par conséquent, une offre subventionnée sur le marché américain, ce qui aura un effet très négatif, même sur les producteurs qui s'en remettent complètement à un système de commercialisation privé.

À titre d'exportateurs d'orge sur le marché américain, croyez-vous qu'il y aura des conséquences pour les producteurs albertains d'orge.

Croyez-vous que votre position concurrentielle se dégradera à cause de la production intérieure américaine hautement subventionnée?

M. McBean: Sénateur, si je comprends bien, vous faites allusion à ce qu'on appelle le programme de report de prêts. Chaque fois qu'il y a une subvention ou un encouragement à cultiver un produit pour des raisons autres qu'économiques, les gens se tournent souvent vers des produits agricoles de substitution. Si le programme est prévu pour accroître la production de maïs plutôt que celle du soya l'an prochain, le maïs remplacera d'autres produits. Cette année, le sud de l'Alberta constitue un excellent exemple. Le maïs excédentaire des États-Unis arrive dans le sud de l'Alberta et supprime l'orge fourragère. Du jour au lendemain, il y a davantage d'orge fourragère disponible, davantage d'orge de brasserie. Le prix de l'orge de brasserie diminue fléchit donc.

Un programme comme le report de prêts aura des répercussions quelque part.

Le sénateur Austin: Le problème central du Farm Bill, pour les producteurs canadiens, c'est qu'il provoquera une surproduction, mais les États-Unis ont une subvention pour le retrait de terres de la production.

M. McBean: Vous voulez parler du programme de retrait des terres pour la conservation?

Le sénateur Austin: Exactement. On encourage les producteurs à produire, ils décident de le faire, puis ils deviennent admissibles à une subvention pour ne pas produire.

M. McBean: Le producteur choisit ce qui rapporte le plus, il choisit la subvention la plus alléchante.

Le sénateur Austin: Ou les deux sont possibles.

M. McBean: C'est ce qu'on appelle exploiter les programmes. Je suis un amateur d'Internet et je fréquente les sites agricoles et discute avec les agriculteurs américains. «Qu'avez-vous cultivé cette année, du soya ou du maïs?» «Le programme de report s'applique au soya.» Cela va donc nuire au canola.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de parler maintenant du rôle des transformateurs, puisqu'ils finissent par prendre possession de vos produits, les transformer et les acheminer dans la chaîne d'approvisionnement.

Le Farm Bill va-t-il rendre les transformateurs américains plus rentables parce que l'offre est plus abondante? Je crois connaître la réponse, mais je voudrais que vous exprimiez votre opinion. C'est ce que font les avocats.

Mr. Ziegler: If I am a processor of anything, the cheaper I can buy my raw material, the better.

Senator Austin: Therefore, this whole farm bill subsidy system just works brilliantly for processors, right?

Mr. Ziegler: It is such a convoluted program. It is so subject to manipulation, and we cannot blame the farmer for using the system to decide whether to set aside or to overproduce. It is just the way we try to make our living.

Senator Austin: However, in the U.S., the farmer drives the political process that drives the policy.

Mr. Ziegler: Yes, and there is an election every two years.

Senator Austin: Therefore it is highly political. We are not dealing with a rational economic system in the United States.

Mr. Ziegler: I can see no rationale behind it. It seems that lobbying drives the policy. Whoever has the most effective lobby position, on softwood lumber or you name it, drives policy. That does not make sense.

I can maybe take this a little further here. There are also humanitarian aspects to this overproduction in terms of what it is doing to Third World and developing countries. I am just starting to read a little about that. My goodness, this is messing up the whole world. This is a big mess and it needs to be shut down.

I go back to Brent's comment about that sandbox and people fighting over things. Let's simplify this and eliminate some of this stuff, because it has huge implications for us as producers, for our country, this industry, and other countries around the world.

Senator Austin: If you are an optimist, you may believe that it will go somewhere, but we need a world standard system for agriculture.

Mr. Toma: Further to your question, it has often been said that the U.S. farm bill has been determined to be a subsidy to U.S. industry; however, one of the major crushers in the world has closed 10 plants in the United States and opened plants in China because of the differential tariffs.

It pays that company to do that. That company makes more money crushing beans in China than in the United States, so they prefer to export the beans to China.

The subsequent long-term effects of the U.S. Farm Bill on farmers like Mr. Ziegler and Mr. McBean in terms of Canadian government support are based on history.

The long-term problem is that it negatively impacts prices and revenues at the farm gate, which gets billed into Canadian government support levels and safety net designs.

M. Ziegler: Si j'étais un transformateur de n'importe quoi, l'idéal serait d'acheter ma matière première le meilleur marché possible.

Le sénateur Austin: Par conséquent, tout le système de subventions du Farm Bill sert admirablement les transformateurs, n'est-ce pas?

M. Ziegler: C'est un programme si compliqué. Il se prête à tant de manipulations, et nous ne pouvons reprocher aux agriculteurs de se servir du système pour décider s'ils mettent leurs terres en friche ou s'ils surproduisent. C'est ainsi que nous essayons de gagner notre vie.

Le sénateur Austin: Toutefois, aux États-Unis, les agriculteurs orientent le processus politique, qui détermine à son tour la politique.

M. Ziegler: Effectivement, et il y a des élections tous les deux ans.

Le sénateur Austin: C'est donc hautement politique. Nous n'avons pas affaire à un système économique rationnel aux États-Unis.

M. Ziegler: Je n'arrive pas à voir de justification. On dirait que le lobbying dirige la politique. Ceux qui sont les plus efficaces dans leurs démarches, qu'il s'agisse du bois d'œuvre ou d'autres choses, déterminent la politique. Cela n'a aucun sens.

Si je peux pousser le raisonnement un peu plus loin, ce problème de surproduction présente également des aspects humanitaires, à cause des conséquences pour le tiers monde et les pays en développement. Je commence tout juste à me renseigner là-dessus. Ce système cause un gâchis dans le monde entier. C'est un borbier intégral et il faut y mettre bon ordre.

J'en reviens aux observations de Brent sur le carré de sable et les gens qui se disputent. Simplifions les choses et éliminons certains de ces éléments, car les conséquences sont énormes pour nous, les producteurs, notre pays, l'industrie et d'autres pays de par le monde.

Le sénateur Austin: Si vous êtes un optimiste, vous croyez que cela aboutira, mais il nous faut un système de normes mondiales pour l'agriculture.

M. Toma: Pour répondre à votre question, on a souvent dit que le U.S. Farm Bill visait à subventionner l'agriculture américaine. Pourtant, l'une des plus grandes huileries du monde a fermé dix usines aux États-Unis et en a ouvert en Chine, à cause des différences de droits tarifaires.

C'est plus rentable pour l'entreprise. Elle fait plus d'argent à presser ces huiles en Chine qu'aux États-Unis. Elle préfère donc y exporter la matière première.

Les effets à long terme de cette législation américaine sur des agriculteurs comme MM. Ziegler et McBean, sur le plan du soutien du gouvernement canadien, dépendent de ce qui est arrivé par le passé.

Le problème à long terme est une pression à la baisse sur les prix et les revenus de l'agriculteur, qui doit payer les programmes canadiens de soutien et de protection du revenu.

Therefore, the Canadian farmer is constantly under the gun to find another way to compensate for what is generally an injury caused by trade, because there has been no compensation from the Canadian government. The Alberta government has made an attempt recently to try to address that for the future.

Perhaps a successful conclusion to the Agricultural Policy Framework will try to address that, but I am not too hopeful in that regard, unfortunately.

The Chairman: I want to thank our witnesses. I cannot help but ask how much the U.S. agricultural subsidy costs. The Treasury pays for it.

The pressure in the European Union, of course, comes from the fact that it is the largest single cost. I was told that the largest single agricultural subsidy was for Greek tobacco farmers, but the pressure on the EU is the cost of the entire system.

It does not come out of thin air. Money does not grow in fields. What is the cost of that most recent subsidy in the U.S.? What is the cost to the Treasury?

Mr. McBean: I think it worked out to Can. \$108 billion.

I think we all realize sitting around the table here that the trade issue in food is much more complicated than the trade issue in oil, or any other trade issue that we face, because you can do without everything else but food, and most of these countries realize that.

That is why it is such a convoluted issue and very difficult to solve. Also, I want to say on the record that I was not disparaging lawyers at all. I guess I should have said, "tax accountants."

The Chairman: I think we should just stop this line about being simple farmers because you are two extremely good witnesses who are very knowledgeable about the problems on farms.

You have been excellent witnesses. On behalf of the committee, I want to thank you for coming to talk to us. We will take your observations very seriously when we go through our material at the end of this week's tour.

Honourable senators, our next witnesses are Mr. Pierre Alvarez, President of the Canadian Association of Petroleum Producers; and from the Canadian Energy Research Institute, Dr. Phil Prince and Mr. Peter Miles.

I know you are very experienced at this sort of thing, so perhaps you could give us a synopsis of your views and leave time for questions, because the questions have been quite extensive since we started in Vancouver on Monday.

[Translation]

Senator De Bané: May I suggest that each one of our distinguished guests briefly describe the organization they represent?

Par conséquent, l'agriculteur canadien est toujours forcé de trouver un autre moyen de compenser ce qui est généralement un préjudice causé par le commerce, étant donné que le gouvernement du Canada ne l'indemnise pas. Récemment, le gouvernement de l'Alberta a essayé de s'attaquer au problème pour l'avenir.

Peut-être le Cadre stratégique pour l'agriculture permettra-t-il d'essayer de s'attaquer au problème, mais, malheureusement, je n'ai pas trop d'espoir.

Le président: Je tiens à remercier nos témoins. Je ne peux m'empêcher de me demander combien coûtent les subventions américaines à l'agriculture. C'est le Trésor qui paie.

Dans l'Union européenne, les pressions tiennent au fait qu'il s'agit du coût le plus important. Je me suis laissé dire que la subvention agricole la plus importante était versée aux producteurs grecs de tabac, mais ce qui pèse sur l'Union européenne, c'est le coût de tout le système.

Il faut trouver cet argent quelque part. Il ne pousse pas dans les arbres. Combien coûtent les subventions les plus récentes aux États-Unis? Quels sont les coûts pour le Trésor?

M. McBean: Je crois que cela revient à 108 milliards de dollars canadiens.

Tous autant que nous sommes, nous sommes conscients que les questions commerciales dans le domaine alimentaire sont beaucoup plus compliquées que dans le domaine pétrolier ou quelque autre domaine, car on peut se passer de tout, sauf de nourriture, et la plupart des pays le savent bien.

C'est pourquoi le problème est si complexe est si difficile à résoudre. Je tiens aussi à préciser que je n'ai absolument pas voulu dénigrer les avocats. J'aurais dû plutôt parler des comptables fiscalistes.

Le président: Je crois qu'il faudrait arrêter de dire que vous êtes de simples agriculteurs, car vous avez été deux excellents témoins qui connaissent fort bien les problèmes agricoles.

Vous avez été d'excellents témoins. Au nom du comité, je vous remercie d'être venus vous entretenir avec nous. Nous allons prendre vos observations très au sérieux lorsque nous allons étudier la documentation à la fin de la tournée de cette semaine.

Honorables sénateurs, nos prochains témoins sont M. Pierre Alvarez, président de l'Association canadienne des producteurs pétroliers, et MM. Phil Prince et Peter Miles, du Canadian Energy Research Institute.

Je sais que vous avez beaucoup d'expérience des témoignages devant les comités. Peut-être pourriez-vous nous résumer votre opinion pour laisser plus de temps aux questions, car elles ont été très nombreuses depuis le début de nos audiences à Vancouver, lundi.

[Français]

Le sénateur De Bané: Puis-je suggérer que chacun de nos trois distingués invités nous disent quelques mots sur l'organisme qu'ils représentent.

[English]

The Chairman: If you could also just give us a brief description of the organization that you are representing.

Mr. Pierre Alvarez, President, Canadian Association of Petroleum Producers: Mr. Chairman, the Canadian Association of Petroleum Producers is the industry association representing 98 per cent of the production in Canada. Our membership includes the Arctic explorers, the oil sands producers, the East Coast developers and the conventional industry. While we do a lot of traditional industry association work in terms of government and public affairs, I think we offer a unique perspective on some of the issues before the committee today because we also do the vast majority of the regulatory work, both in Canada and the United States.

We are very active before the National Energy Board, the Federal Energy Regulatory Commission, the California Public Utilities Commission and such, and have been very active in the development of policy on both sides of the border since the advent of the open borders in the 1980s and deregulation, which occurred roughly about the same time, in the post-1984 period.

The thesis that I am going to put in front of you and that is contained in our presentation today, senators, is that I think it would be hard, if not impossible, to find a sector which has seen such tremendous growth in response to public policy.

In fact, I would argue the signing of the Free Trade Agreement and the deregulation of energy markets in the late 1980s have probably been the most successful pieces of public policy ever in Canada. At a minimum, it is equal to that of the Auto Pact of the early 1960s and the growth that we saw then.

I am going to take you through a few slides to give you an idea of the size and scope of the industry and then touch on some of the issues that affect us.

I think you have these slides, and we will flip through them quickly.

If you look at the first slide, regarding our trade balance, you can see that sales of oil and natural gas make a tremendous contribution to Canada's trade balance with the United States. Obviously, that is partly in response to price, but year over year, you can see that our sector represents a very significant portion of the trade balance with the United States.

If you were to include electricity sales, that number would be significantly higher. You can understand that, for example, in an industry that will have revenues in the range of \$60 billion-plus this year, there is \$30 billion-plus in sales flowing directly to the

[Traduction]

Le président: Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir nous donner une brève description de l'organisation que vous représentez.

M. Pierre Alvarez, président, Association canadienne des producteurs pétroliers: Monsieur le président, l'Association canadienne des producteurs pétroliers représente 98 p. 100 de la production au Canada. Nos membres comprennent les entreprises qui font de la prospection dans l'Arctique, les exploitants des sables bitumineux, les producteurs de la côte Est ainsi que l'industrie conventionnelle. Même si nous faisons beaucoup du travail habituel d'une association industrielle classique, comme les relations avec le gouvernement et les affaires publiques, je crois que nous avons une connaissance très particulière de certaines des questions qui intéressent le comité parce que nous nous chargeons aussi de l'essentiel des fonctions réglementaires, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis.

Nous avons des relations très suivies avec l'Office national de l'énergie, la Commission fédérale de réglementation de l'énergie des États-Unis, la Commission des services publics de la Californie, et cetera et avons été très actifs dans le domaine de la formulation des politiques dans les deux pays depuis l'ouverture des frontières dans les années 80 et la déréglementation qui s'est produite à peu près dans la même période, après 1984.

La thèse que je vais vous exposer aujourd'hui, sénateurs, est la suivante: je crois qu'il serait très difficile sinon impossible de trouver un secteur qui a connu une croissance aussi considérable sous l'effet de la politique publique.

En fait, je pense que la signature de l'Accord de libre-échange et la déréglementation des marchés de l'énergie vers la fin des années 80 ont probablement constitué les éléments de la politique publique qui ont eu le plus de succès dans l'histoire du Canada. Leur effet a été au moins égal à celui de la signature du Pacte de l'automobile au début des années 60 et de la croissance qu'il a engendrée.

Je vais vous présenter quelques diapositives pour vous donner une idée de la taille et de la portée de l'industrie, puis j'aborderai quelques-unes des questions qui nous intéressent.

Comme vous avez déjà les diapositives, je vais les passer en revue assez rapidement.

Sur la première diapositive concernant la balance commerciale, vous pouvez constater que les ventes de pétrole et de gaz naturel contribuent d'une façon remarquable au commerce du Canada avec les États-Unis. Bien entendu, l'évolution dépend en partie du prix, mais vous pouvez constater que, d'une année à l'autre, notre secteur représente constamment une part très importante de la balance commerciale avec les États-Unis.

Si l'on inclut les ventes d'électricité, les chiffres seront sensiblement plus élevés. Vous pouvez comprendre, par exemple, que dans une industrie dont les recettes devraient être de l'ordre de 60 milliards de dollars cette année, plus de

Canadian economy, with its intended impact on the balance of trade and the value of the Canadian dollar.

You can see that the growth really took off in the early 1990s, and that is partly because technology allowed us to develop new resources and reach new and different markets.

The bottom of page 1, the slide called "Employee Productivity," shows you that with the advent of new technologies, we have been able to continue to grow our productivity per employee almost without fail.

The Chairman: Could you tell me the difference between "total Canadian" and "upstream," just so it is on the record?

Mr. Alvarez: Total Canadian would include all parts of the economy — autos, trees, or manufactured goods. Upstream is the upstream oil and gas industry. Those are our sales of crude oil, natural gas and sulphur into the United States marketplace.

Senator Di Nino: We are talking about trade balance here.

Mr. Alvarez: Trade balance, that is correct, senator.

If you look at it a slightly different way, on slide number 3, the labour productivity in 1989 — and this is being updated by Industry Canada we understand, but the numbers have not changed — you can see that compared to other industry sectors within Canada, the oil and gas sector is more productive.

If you compare us to our United States peers, which is the line entitled "United States," we are significantly more productive. That has allowed our sector to continue to grow every year since the mid-1980s, and to give you a little snapshot, on the bottom of that second page is the chart entitled "Sizing Up the Energy Economy."

This year, we expect revenues within the sector of about \$65 billion. Of that, \$3 billion goes to general administrative expenses; \$18 billion goes directly to governments, and I will talk about that in a little more detail in a moment; \$6 billion is paid out to shareholders or leaves Canada in terms of our members' investments in other parts of the world; but the vast majority, 90 per cent, remains in Canada and is reinvested.

You can see there are \$24 billion in capital expenditures and \$14 billion in exploration and operating expenditures, and those are reinvested within the country at a rate of in excess of 90 per cent. The money keeps going in a circle.

If you turn to the next map, entitled "Industry Capital Spending," you can see roughly where those capital dollars are spent in Canada.

30 milliards du chiffre d'affaires contribuent directement à l'économie canadienne, avec les effets qu'on peut imaginer sur la balance commerciale et la valeur du dollar canadien.

Vous pouvez voir que la croissance a réellement commencé au début des années 90. C'est partiellement parce que la technologie nous a permis de mettre en valeur de nouvelles ressources et de toucher des marchés nouveaux et différents.

La diapositive sur la productivité des employés montre que l'introduction des nouvelles technologies nous a permis de continuer à faire monter la productivité par employé presque sans interruption.

Le président: Pouvez-vous me dire quelle est la différence entre «Total Canada» et «Amont»?

M. Alvarez: «Total Canada» comprend tous les secteurs de l'économie, comme l'automobile, les forêts et les biens manufacturés. «Amont» désigne l'industrie du pétrole et du gaz d'amont. Il s'agit de nos ventes de pétrole brut, de gaz naturel et de soufre au marché américain.

Le sénateur Di Nino: Nous parlons ici de la balance commerciale.

M. Alvarez: C'est exact, sénateur, c'est bien la balance commerciale.

Si l'on considère les choses d'une manière légèrement différente, on constate sur la diapositive 3 concernant la productivité de la main-d'oeuvre en 1999 — je crois qu'Industrie Canada est en train de faire une mise à jour, mais les chiffres n'ont pas changé — que le secteur canadien du pétrole et du gaz a une productivité plus élevée que les autres industries.

Par comparaison aux États-Unis — c'est la ligne marquée «U.S.» sur le graphique —, nous sommes très sensiblement plus productifs. Cela a permis à notre secteur de continuer à croître chaque année depuis le milieu des années 80. Le graphique du bas de la deuxième page concernant l'économie de l'énergie entre 2003 et 2005 présente une vue ponctuelle de la situation.

Cette année, nous nous attendons à des recettes d'environ 65 milliards de dollars dans le secteur. Sur ce montant, 3 milliards vont aux dépenses administratives générales, 18 milliards vont directement aux gouvernements — je donnerai un peu plus de détails à ce sujet dans un instant — et 6 milliards sont versés aux actionnaires ou vont à l'étranger sous forme d'investissements de nos membres dans d'autres régions du monde. Toutefois, la plus grande partie du montant, 90 p. 100, est réinvestie au Canada.

Vous pouvez voir qu'il y a également 24 milliards d'immobilisations et 14 milliards pour la prospection et les dépenses d'exploitation. Ces montants sont réinvestis dans le pays à plus de 90 p. 100. Autrement dit, l'argent est constamment recyclé.

La carte suivante portant sur les immobilisations de l'industrie montre la répartition générale des immobilisations au Canada.

In the Western Canadian Sedimentary Basin, the place of traditional pumpjacks and gas plants, we will see expenditures this year of somewhere between \$16 billion and \$18 billion.

The oil sands in the Fort McMurray area will represent another \$5 billion. The East Coast offshore should be close to \$1.5 billion this year, but the big question mark there, and some of you may have read about it, is that one of the projects that had been scheduled for regulatory review this year has been deferred. However, we expect to see a record amount of exploration activity in offshore Nova Scotia.

Northern Canada has seen a steady growth each year, and if accounts are correct and a Mackenzie Valley pipeline moves towards greater regulatory certainty and project approval, I would expect that number to increase significantly.

Finally, as you can see, the international expenditures have grown each and every year. The vast majority of that goes to the Gulf Coast, Alaska, and one or two other countries in the Middle East.

Another way of looking at the growth of the sector is through payments to government. If you look at current Canadian oil and gas industry taxes and royalties, you can see the steady growth in response to price increases over recent years.

What is also important to note, however, if you look at the dark bar in the middle, is the contribution to the federal government through federal corporate taxes. The big growth there is as a result of the fact that the industry has become far larger and far more profitable, and the tax pools are no longer allowed to shield income.

We will expect to pay in the range of \$5 billion to the federal government in taxes, with an additional \$13 billion flowing directly to provincial governments through taxes, royalties and land sales.

If you turn to the next page, you can see that the reason for that growth is quite simple. With access to the United States market and new technology, we have been able to significantly increase our sales.

Natural gas production has increased every year since the early 1980s, and in some years, quite spectacularly. That is largely driven by the electrical industry in the United States, where they are switching from things such as coal to cleaner-burning Canadian fuels.

You can see at the bottom of that page that Canadian crude oil production continues to grow every year. The main reason for that is the technology allowing the development of the oil sands.

Many of you will know that it was long predicted that development of the oil sands would be too costly to be economic. Those reserves, which rival those of Saudi Arabia, are now in full-stream production, and we expect a number of new projects

Dans le bassin sédimentaire de l'Ouest canadien, où l'on trouve les tours de forage et les usines à gaz classiques, nous aurons cette année des dépenses de 16 à 18 milliards de dollars.

Il y aura en outre 5 milliards dans les sables bitumineux de la région de Fort McMurray et près de 1,5 milliard dans les installations extracôtières de l'Est. Comme vous en avez sans doute entendu parler, il y a un grand point d'interrogation dans cette dernière région parce que l'un des projets qui devait faire l'objet d'un examen réglementaire cette année a été reporté. Nous nous attendons cependant à des activités record de prospection dans les zones extracôtières de la Nouvelle-Écosse.

Nous avons une croissance annuelle régulière dans le Nord. De plus, si ce qu'on dit est vrai et que le pipeline de la vallée du Mackenzie se rapproche de l'étape de l'approbation du projet, il est probable que ce nombre augmentera sensiblement.

Enfin, comme vous pouvez le voir, les dépenses internationales ont augmenté chaque année. La plus grande partie de ces dépenses est faite sur la côte du golfe du Mexique, en Alaska et dans un ou deux pays du Moyen-Orient.

Pour examiner la croissance du secteur, on peut également considérer les paiements au gouvernement. On peut en effet constater que les impôts et les redevances actuelles du secteur canadien du pétrole et du gaz augmentent régulièrement avec les hausses de prix des dernières années.

Il importe également de noter sur le graphique les bandes foncées du milieu qui représentent les impôts que les sociétés ont versés au gouvernement fédéral. Les importantes augmentations qu'on voit sont dues au fait que l'industrie est devenue beaucoup plus importante et beaucoup plus rentable et que les dépenses capitalisées ne permettent plus de soustraire le revenu à l'impôt.

Nous nous attendons à verser au gouvernement fédéral quelque 5 milliards de dollars en impôts et 13 milliards de plus iront aux gouvernements provinciaux sous forme d'impôts et de redevances et pour payer des achats de terrains.

Vous pouvez voir à la page suivante que la raison de la croissance est très simple. Grâce à l'accès au marché des États-Unis et aux nouvelles technologies, nous avons pu augmenter sensiblement nos ventes.

La production de gaz naturel a augmenté chaque année depuis le début des années 80 et, dans certaines années, la hausse a été assez remarquable. Cette situation est attribuable dans une grande mesure à l'industrie américaine de l'électricité qui convertit ses centrales thermiques du charbon aux combustibles canadiens beaucoup plus propres.

Vous pouvez voir, au bas de cette page, que la production canadienne de brut continue aussi à augmenter chaque année. La principale raison est que la technologie permet d'exploiter les sables bitumineux.

Beaucoup d'entre vous vont se souviendront des prédictions selon lesquelles l'exploitation des sables bitumineux serait trop coûteuse pour être rentable. Les réserves de pétrole que recèlent ces sables sont comparables à celles de l'Arabie Saoudite. La production s'y

over the coming years.

The point that I wanted to make, senators, is that that would not have happened without deregulation and the elimination of price controls, both here and in the United States. I address that specifically in our submission, and it is not just a criticism of Canada. In many parts of the Western world — and Phil is probably in a better position to talk about this than I — we saw a very strong government presence in the marketplace. Prices were capped and activity was artificially constrained.

With the Free Trade Agreement, the North American Free Trade Agreement and deregulation, companies were now prepared to enter the North American marketplace in a far more aggressive way.

The U.S. provided markets for projects that simply would not have been possible in a purely Canadian market. It was too small a market when you looked at the size of what was at stake.

The best examples in the oil industry are the oil sands and the Sable project on the East Coast. The population base and the economies in those regions simply are not large enough to sustain the type of activity and production that you need to bring those on stream. Those have been huge and very important economic development opportunities for those communities, as well as providing significant growth opportunities for the Canadian industry.

Where are we today? I think we are in a position where both governments recognize the importance of open borders. We have seen, from our point of view, very positive interaction between regulators in Canada and the United States on the development of new infrastructure.

Pipeline requirements have been coordinated while both regulators have done their own work. They have tried to simplify the processes and ensure that time lines are similar, which has allowed us to bring on new infrastructure quickly and with a minimum of regulatory lag.

As we go forward, clearly issues of North American energy security loom large. There is no question that the American administration views Canada as an important element in its own energy security.

You can understand the interest if they can count on Canadian crude oil shipped via pipe as opposed to Middle Eastern oil shipped via tanker.

From our point of view, we have a resource that far outstrips our ability to consume it in any reasonable time frame, and which therefore offers us a tremendous opportunity.

fait maintenant à plein rendement. De plus, nous nous attendons à la réalisation d'un certain nombre de nouveaux projets dans les prochaines années.

Sénateurs, la conclusion à laquelle je voulais aboutir est la suivante: tout cela ne serait pas arrivé sans déréglementation et sans l'élimination du contrôle des prix aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. J'aborde ce point en particulier dans notre mémoire. Ce n'est d'ailleurs pas une critique qui vise surtout le Canada. Dans beaucoup de pays du monde occidental — et Phil pourra probablement vous en parler mieux comme moi —, nous avons constaté une très forte présence du gouvernement dans le marché. Les prix sont soumis à des plafonds et l'activité subit des contraintes artificielles.

Grâce à l'Accord de libre-échange, à l'Accord de libre-échange nord-américain et à la déréglementation, les entreprises sont maintenant beaucoup plus disposées à agir d'une manière très dynamique sur le marché nord-américain.

La présence des États-Unis a assuré l'accès à des marchés qu'on n'aurait tout simplement pas pu envisager dans un contexte strictement canadien. En effet, le marché canadien est trop petit par rapport aux projets envisagés.

Dans le secteur pétrolier, les meilleurs exemples sont les sables bitumineux et le projet de l'île de Sable sur la côte Est. La population et l'économie de ces régions ne sont tout simplement pas suffisantes pour des projets de cette envergure et pour le niveau de production nécessaire afin d'atteindre le seuil de rentabilité. Les activités en question ont permis un développement économique extrêmement important des collectivités en cause et ont offert à l'industrie canadienne de grandes occasions de croissance.

Où en sommes-nous aujourd'hui? Je crois qu'on nous en sommes au point où les deux gouvernements reconnaissent l'importance de frontières ouvertes. À notre avis, nous avons assisté à une interaction très positive entre les responsables de la réglementation du Canada et des États-Unis en vue de la création de nouveaux éléments d'infrastructure.

Il a été possible de coordonner les exigences relatives aux pipelines et les organismes réglementation des deux pays ont fait leur travail. Ils se sont efforcés de simplifier les démarches et de coordonner leurs délais, ce que nous a permis d'établir rapidement la nouvelle infrastructure, avec un minimum de retard dû aux exigences de réglementation.

À mesure que nous avançons, il est clair que les questions de sécurité énergétique revêtent une très grande importance en Amérique du Nord. Il n'y a pas de doute que le gouvernement américain considère le Canada comme un élément important de sa propre sécurité énergétique.

On peut facilement comprendre l'intérêt des Américains si l'on compare le brut canadien livré par pipeline à du pétrole du Moyen-Orient transporté à bord de pétroliers.

À notre avis, nous possédons des ressources que nous ne pouvons tout simplement pas consommer nous-mêmes dans l'avenir prévisible et qui nous offrent donc des possibilités extraordinaires.

I believe that our opportunities will remain very robust in the years ahead. We continue to see strong interest from the pipeline community in expanding into the North. We are seeing new forms of industry, such as coal bed methane. We are seeing tremendous growth in British Columbia.

Senator Austin may know that we now account for more revenues to the Government of British Columbia than the forest industry — \$1.7 billion last year, which is a considerable change from the \$500 million that had historically been the case.

Our challenge, I would argue, is to keep a sound trade policy environment in place while addressing some of the issues that we will need to deal with domestically.

There are concerns about taxation levels in Canada and the way that Kyoto is going to be implemented. In the Canadian industry you are competing against investments in the Middle East; and with finding and development costs of \$2 in Yemen, and \$12 or \$13 in Northern Alberta, you can see the need to remain competitive across the policy field.

In closing, I come back to my thesis. We have a sector that is now active in 11 of the 13 jurisdictions in Canada and spending record amounts of capital, driven by technology.

I think we are truly one of the success stories of free trade and deregulation. As I say in the paper, that is not just from the producer point of view. Study after study shows it also works better for the consumer.

The Chairman: Thank you very much.

Dr. J. Philip Prince, President, Canadian Energy Research Institute: Mr. Chairman, I represent the Canadian Energy Research Institute, along with Dr. Peter Miles, who is the senior vice-president of research for our institute.

The Canadian Energy Research Institute was established in 1975 to provide an independent source of analytical capacity in the energy sector for the benefit of Canadian governments, industry and the public. We have since then produced hundreds of studies, research monographs and so forth on the energy sector.

Dr. Miles will give the introductory presentation. I wanted to introduce him and to emphasize that we are an objective, independent economic research and education organization.

It is not normally our role to try to address policy. It is our role to try to assist those who are making policy by giving them good background information, and that is what we hope to do for you today and also answer any questions you may have.

Je crois que nos débouchés resteront très solides dans les années à venir. Le secteur des pipelines continue à s'intéresser fortement à une expansion vers le Nord. Nous assistons à la naissance de nouvelles industries, comme l'exploitation du méthane des gisements houillers. La Colombie-Britannique connaît une croissance remarquable.

Le sénateur Austin sait probablement que le secteur pétrolier rapporte maintenant plus de recettes au gouvernement de la Colombie-Britannique que l'industrie forestière: 1,7 milliard de dollars l'année dernière, soit plus du triple des 500 millions que l'industrie versait auparavant.

Pour nous, le défi consistera, à mon avis, à maintenir un bon environnement commercial tout en nous attaquant aux problèmes qu'il faut régler sur le plan intérieur.

Il y a des préoccupations au sujet des niveaux d'imposition au Canada et de la façon dont le protocole de Kyoto sera appliqué. L'industrie canadienne doit concurrencer la production du Moyen-Orient: avec des coûts de prospection et de mise en valeur de 2 \$ au Yémen et de 12 \$ ou 13 \$ dans le nord de l'Alberta, il est clair que nous devons rester compétitifs sur le plan des politiques.

En conclusion, je reviens à ma thèse. Nous avons un secteur qui a maintenant des activités dans 11 des 13 provinces et territoires du Canada, qui fait des investissements record et qui applique des technologies de pointe.

Je crois que nous sommes vraiment l'un des meilleurs exemples de réussite du libre-échange et de la déréglementation. Comme je le dis dans notre mémoire, ce n'est pas seulement le point de vue du producteur. Il y a de plus en plus d'études qui établissent que ce régime avantage aussi le consommateur.

Le président: Merci beaucoup.

M. J. Philip Prince, président, Canadian Energy Research Institute: Monsieur le président, je représente le Canadian Energy Research Institute. Je suis accompagné de M. Peter Miles, premier vice-président de l'Institut chargé de la recherche.

L'Institut a été créé en 1975 pour constituer une source indépendante d'analyse dans le domaine de l'énergie, pouvant travailler dans l'intérêt des gouvernements, de l'industrie et du public du Canada. Depuis, nous avons produit des centaines d'études, de documents de recherche, et cetera au sujet du secteur énergétique.

M. Miles présentera notre exposé liminaire. Je voulais moi-même présenter M. Miles et souligner que nous sommes un organisme objectif et indépendant de recherche économique et d'éducation.

Nous ne nous occupons pas normalement de questions de politique. Notre rôle consiste plutôt à aider ceux qui formulent les politiques en mettant à leur disposition de bons renseignements de base. C'est ce que nous espérons faire pour vous aujourd'hui, à part répondre à toute question que vous pourriez avoir.

Dr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research, Canadian Energy Research Institute: Mr. Chairman, we did manage to produce our pictures in colour. Technology was working for us today, and I have passed out some opening remarks accompanied by some charts.

Of course, as Phil said, I will be happy to answer your questions, but like him, I want to emphasize that we do not profess to any expertise in matters of trade law.

That said, let me just make a few observations about the evolution of the Canada-U.S. energy trade in recent years, and really I am echoing Pierre's comments about the enormous growth since the mid-1980s, when deregulation of the hydrocarbon industry occurred.

As you undoubtedly know, both the oil and gas trade were heavily regulated, as were domestic prices, in the late 1970s and early 1980s. That was true on both sides of the border, to different degrees and in different ways, and it had an extremely inhibiting effect on cross-border trade.

Today, of course, both oil and gas exports are effectively deregulated. It is true that an exporter still needs an NEB authorization, but I think it is clear that that does not involve any onerous requirement and that hydrocarbon trade is effectively deregulated, as is trade in electricity.

The principles of unrestricted trade are essentially embodied in the North American Free Trade Agreement, and they are the same ones that were initially formulated and included in the Canada-U.S. Free Trade Agreement of 1988.

Since 1987, gas exports from Canada to the U.S. have grown from about 1 TCF a year to some 3.7 trillion cubic feet in 2002. About 60 per cent of our gas production is exported, and remarkably, I think, Canadian natural gas now accounts for some 17 per cent of the U.S. consumption.

During the same period, oil exports have more than doubled to some 529 million barrels in 2002.

Electricity is a little different. It has its own idiosyncrasies, and electricity markets, of course, are only now being restructured, and even then, not everywhere in North America. I think it is recognized that there is a lot of work to do in harmonizing the regulation and integration of electricity networks on both sides of the border.

I do not think that is a trade policy issue so much as it is a regulatory issue, and as I understand it, is subject to considerable intergovernmental discussion and, probably, negotiation right now.

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche, Canadian Energy Research Institute: Monsieur le président, nous avons réussi à produire nos images en couleurs. La technologie ne nous a pas trahis aujourd'hui. J'ai fait distribuer ces observations ainsi qu'un certain nombre de graphiques.

Bien sûr, comme Phil l'a dit, je serai heureux de répondre à vos questions, mais, comme lui, je tiens à dire que nous ne prétendons pas être des experts en droit commercial.

Cela étant dit, je voudrais présenter quelques observations sur l'évolution des échanges commerciaux Canada-États-Unis dans le domaine énergétique ces dernières années. En fait je vais confirmer ce qu'a dit Pierre au sujet de l'énorme croissance qui s'est produite depuis le milieu des années 80 et de la déréglementation de l'industrie des hydrocarbures.

Comme vous le savez sans doute, le commerce du pétrole et du gaz était étroitement réglementé, de même que les prix intérieurs, vers la fin des années 70 et le début des années 80. Cela était le cas des deux côtés de la frontière, même si c'était à des degrés différents et de différentes façons, mais cette réglementation avait pour effet d'entraver considérablement le commerce transfrontalier.

Aujourd'hui, les exportations de pétrole et de gaz sont déréglementées. Il est vrai qu'un exportateur a encore besoin d'une autorisation de l'Office national de l'énergie, mais je crois qu'il est clair que cette autorisation n'implique aucune exigence onéreuse et qu'en pratique, le commerce des hydrocarbures est déréglementé, de même que le commerce de l'électricité.

Les principes sur lesquels reposent les échanges sans entraves figurent essentiellement dans l'Accord de libre-échange nord-américain. Ce sont les mêmes que ceux qui se trouvaient à l'origine dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988.

Les exportations de gaz canadien aux États-Unis sont passées d'environ un billion de pieds cubes (BPC) en 1987 à 3,7 BPC en 2002. Près de 60 p. 100 de notre production de gaz est exportée et, fait remarquable, je crois que le gaz naturel canadien représente maintenant quelque 17 p. 100 de la consommation des États-Unis.

Au cours de la même période, les exportations de pétrole ont plus que doublé, atteignant environ 529 millions de barils en 2002.

La situation est un peu différente dans le cas de l'électricité, qui a ses propres particularités. Bien sûr, la restructuration des marchés de l'électricité vient à peine de commencer, et ce n'est pas partout en Amérique du Nord. Il est admis, je crois, qu'il reste encore beaucoup à faire pour harmoniser la réglementation et intégrer les réseaux d'électricité des deux côtés de la frontière.

Je ne crois pas que cela relève autant de la politique commerciale que de la réglementation et, si je comprends bien, la question fait l'objet d'importantes discussions intergouvernementales. Il est d'ailleurs probable que des négociations ont lieu à l'heure actuelle.

The subject of trade, although it has been quiescent, I think, since deregulation in the mid-1980s, was raised again about a year ago by the U.S. administration following publication of the report of the National Energy Policy Development Group.

That report noted that Canada's deregulated energy sector had become the U.S.'s largest overall energy trading partner. It is interesting that energy is still a bit of a hot potato when it comes to trade matters.

I do not know whether you have had a chance to look at that report, but I found it interesting that the first seven chapters talked about the desirability of reducing dependence on imports and increasing energy self-sufficiency.

It was only in chapter 8 that one read about the integration of the North American energy market and the view that integration should be fostered and developed even further.

In my view, again with the notable exception of electricity, it is hard to imagine how there could be closer integration or freer trade in energy than presently exists.

I think it is an area in which one always has to be vigilant, and of course in this country the shoe has been on the other foot. We have been concerned not so much with imports of energy but rather, given our size relative to that of the U.S., with the possibility that energy exports could, in some sense, be detrimental to the national interest. As we all know, Canadian history is replete with attempts to devise policies to foster east-west communication and trade to counter the, in some cases, more natural north-south economic gravity.

That, of course, is not government policy now, and as I mentioned, the governments of both countries are restricted in what they can do by way of trade policy by the NAFTA provisions.

It does seem to me as an informed layperson, and again not being an expert and not wishing to get drawn into a discussion of what the NAFTA provisions do or do not mean, that the energy provisions of NAFTA are widely misunderstood in the public domain.

One occasionally reads stories in the newspaper to the effect that those provisions require Canada to allow the U.S. to have access to X or Y per cent of our energy production. Of course, that is not true. They do restrict the ability of governments to interfere in energy trade, which is quite a different matter from guaranteeing that the U.S. has the right to this or that number of gas molecules or barrels of oil.

I will also offer the observation that that lack of understanding may jeopardize public acceptance of our trading agreements. At the very least, I suggest they inhibit accurate public discussion of energy trade matters.

La question du commerce, qui ne suscitait plus de préoccupations depuis la déréglementation du milieu des années 80, a été soulevée à nouveau il y a un an par le gouvernement américain, après la publication du rapport du Groupe chargé de l'élaboration de la politique énergétique nationale.

Ce rapport signale que le secteur énergétique déréglementé du Canada est devenu le plus important partenaire des États-Unis pour ce qui est de l'ensemble du commerce de produits énergétiques. Il est intéressant de noter que l'énergie reste encore un sujet délicat quand on parle de commerce.

Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion d'examiner ce rapport, mais j'ai trouvé intéressant le fait que les sept premiers chapitres parlent de l'opportunité de réduire la dépendance des États-Unis par rapport aux importations et d'augmenter le degré d'autonomie énergétique.

Ce n'est qu'au chapitre 8 qu'est abordée la question de l'intégration du marché énergétique nord-américain et que les auteurs expriment l'avis que l'intégration devrait être favorisée et développée encore plus.

À mon avis, sauf pour ce qui est de l'électricité, il est difficile d'imaginer comment l'intégration pourrait être plus étroite ou le commerce plus libre que cela n'est le cas actuellement.

Je crois que c'est un domaine où il est important de toujours rester vigilant. Bien sûr, dans notre pays, nous nous soucions non pas tant des importations d'énergie, mais plutôt, compte tenu de notre taille par rapport à celle des États-Unis, de la possibilité que les exportations d'énergie puissent, d'une façon ou d'une autre, être préjudiciables à l'intérêt national. Comme nous le savons tous, l'histoire du Canada est remplie de tentatives visant à concevoir des politiques qui favorisent la communication et le commerce est-ouest au détriment des relations économiques nord-sud, souvent plus naturelles.

Ce n'est cependant plus la politique du gouvernement aujourd'hui et, comme je l'ai mentionné, les gouvernements des deux pays doivent tenir compte, dans la formulation de leur politique commerciale, des contraintes que leur imposent les dispositions de l'ALENA.

Il me semble, à titre de profane éclairé et non pas du tout comme expert et sans vouloir être entraîné dans une discussion de ce que les dispositions de l'ALENA permettent ou ne permettent pas, que les dispositions de l'Accord relatives à l'énergie sont, dans l'ensemble, assez mal comprises du public.

Les journaux rapportent à l'occasion que ces dispositions imposent au Canada de permettre aux États-Unis d'obtenir un pourcentage donné de notre production d'énergie. De toute évidence, cela est faux. Les dispositions de l'ALENA limitent l'ingérence des gouvernements dans le commerce de l'énergie, ce qui est très différent du fait d'accorder aux États-Unis le droit de prendre tel ou tel pourcentage de notre pétrole ou de notre gaz.

Je voudrais également noter que le manque de compréhension peut compromettre l'acceptation par le public de nos accords commerciaux. Je crois que, pour le moins, il empêche un débat public objectif sur les questions relatives au commerce de l'énergie.

Now, if I can move on from those general comments, the charts that I have prepared all have to do with natural gas markets. My guess is that if the benefits of unrestricted energy trade were to be called into question, it would be with respect to natural gas. Therefore, I want to conclude by offering some observations on recent developments in natural gas markets.

Charts 1 and 2 provide some perspective on recent price developments. We can note in chart 1 a tendency for gas prices to drift upward over the past few years. Prices in Canada and the U.S. do track closely, except for the mid-1990s when there was a constraint on pipeline capacity out of the Western Canada Basin.

Gas prices were particularly high in 2000 and 2001, reflecting what some have referred to as a "perfect storm" in natural gas markets: a very cold winter, low storage and high demand, to some extent related to the coming on stream of increased electricity generating capacity that used gas as a fuel.

It is also interesting, I think, to note in chart 2 that, in real terms, natural gas prices now are at about the same level they were in the early 1980s. It is not as if we are at a point where prices are higher than they have ever been.

I do not want to make too much of that, however, because as we all know, in the early 1980s, prices were highly regulated. That provided a strong incentive for producers to find more gas, and an equally strong incentive for consumers to conserve on their use of natural gas, so we developed a large excess of productive capacity.

The price increases in the past couple of years reflect strong demand and a levelling-off in supply. Chart 3 just shows the trend in gas supply in Canada relative to the amount of gas drilling. Drilling has tended to continue to increase; production has tended to level off. That is providing fodder for considerable discussion these days.

The next chart, chart 4, is a bit fussy, but I find it a rather interesting way of summarizing what has happened recently and what some people are saying is likely to happen in the future.

What it does is show on the vertical axis the gas price plotted against the amount of gas production in Canada. I will not go over the whole of the history, but you can see that for a number of years following deregulation, prices tended to be flat; production tended to increase pretty substantially. In recent years, prices have tended to increase; production has tended not to increase very much.

Now, those who try to project, who try to forecast, and I have included here the two most recent sets of projections by the National Energy Board, are saying that they now think that growth of production will be smaller than they did a few years ago and that prices will tend to be higher.

Après ces observations générales, je voudrais maintenant passer aux graphiques que j'ai établis et qui concernent tous les marchés du gaz naturel. J'ai l'impression que si les avantages d'un commerce sans restrictions des produits énergétiques étaient remis en question, on parlerait surtout du gaz naturel. Je veux donc conclure cet exposé en présentant quelques observations sur les développements récents survenus sur les marchés du gaz naturel.

Les graphiques 1 et 2 donnent une idée de l'évolution récente des prix. On peut noter, sur le graphique 1, la tendance des prix du gaz à monter dans les quelques dernières années. Les prix au Canada et aux États-Unis se suivent d'assez près, sauf dans le milieu des années 90 lorsqu'il y a eu des contraintes sur la capacité des gazoducs partant du bassin sédimentaire de l'Ouest canadien.

Les prix du gaz ont été particulièrement élevés en 2000 et en 2001, reflétant ce que certains ont appelé la «tempête parfaite» qui s'est abattue sur les marchés du gaz naturel: un hiver très froid, de faibles réserves et une forte demande, attribuable dans une certaine mesure à l'entrée en service de nouvelles centrales thermiques alimentées au gaz.

Je crois qu'il est également intéressant de noter, sur le graphique 2, qu'en termes réels, les prix du gaz naturel sont aujourd'hui à peu près au même niveau qu'au début des années 80. Il est donc difficile de dire que les prix actuels sont plus élevés qu'ils l'ont jamais été.

Je ne tiens pas à tirer des conclusions de ce facteur car, comme nous le savons tous, les prix étaient hautement réglementés au début des années 80. Cela a fortement incité les producteurs à trouver plus de gaz et les consommateurs, à réduire au maximum leur consommation. C'est ainsi que nous avons créé un important excédent de capacité productive.

Les hausses de prix des deux dernières années reflètent une forte demande et une stabilisation de l'offre. Le graphique 3 présente la tendance de l'offre de gaz au Canada par rapport au nombre de puits de gaz forés. Les forages ont eu tendance à augmenter, tandis que la production se stabilisait. C'est là un important sujet de discussion ces derniers temps.

Le graphique 4 est un peu plus compliqué, mais je trouve que c'est un moyen assez intéressant de résumer ce qui s'est récemment produit et qui, selon certains, pourrait probablement se reproduire à l'avenir.

Le graphique présente en abscisse le prix du gaz et, en ordonnée, la production gazière au Canada. Je ne vais pas reprendre toute l'histoire, mais vous remarquerez que, pendant quelques années après la déréglementation, les prix ont eu tendance à rester stables, tandis que la production augmentait assez considérablement. Ces dernières années, les prix ont eu tendance à grimper, tandis que la production n'augmentait plus très sensiblement.

Ceux qui font de la prévision — j'ai inclus ici les deux ensembles les plus récents de projections de l'Office national de l'énergie — pensent que la croissance de la production sera plus petite que dans les dernières années et que les prix monteront plus rapidement.

The final point that I want to make vis-à-vis Canada and the U.S., if I were to show you a similar chart for the U.S., the relationship would be basically similar. Given the projections for gas demand in the two countries, it is interesting to note that there is a sharp divergence between what the Canadian analysts are saying with respect to the export capacity of the Canadian gas industry and what the Americans are saying. I am looking at chart 5 now.

The NEB, for example, is talking about the potential for a drop-off in exports of natural gas, whereas the United States Energy Information Agency, in their latest projection, sees continuing increases.

Now, I do not want to make too much of that. I do not know this, but I suspect that one or both of those agencies is not taking the whole North American picture into account. Clearly, the different results have to be either a function of different methods of doing the projection or different assumptions underlying the two analyses, and I have to say that we have not done any work to try and sort out why they are different.

I just want to conclude by saying that it is critical to understand that in an integrated market such as we have in North American natural gas, the three elements, natural gas production, demand and price, have to be, as we economists say, jointly determined. You have to look at all the demands in North America and all the production, and those production and demand factors will jointly determine price.

I suspect that a lot of people examining markets do not do that. It is a difficult and complicated thing to do. Most people probably do not do it, and that is why you are seeing these different assessments.

They are jointly determined, and it is not correct to say, as has been said in some quarters, that natural gas exports are in some sense determined by American needs. They are partly determined by that, but partly by a whole bunch of other factors.

Senator Setlakwe: My question is addressed to Mr. Alvarez and Dr. Miles. Things seem to be going extremely well for the oil and gas industry in Canada, and we do not have any major differences or conflicts with the United States.

You have said in your presentation, Mr. Miles, that Canada's sustainable-development-based energy strategies contribute to the health of the NAFTA economy and of our shared environment, and further, that a group recently established by NAFTA has developed closer energy integration among Canada, Mexico and the United States.

That seems to be working very well because there is a demand in the United States. There is a need for Canadian energy exports, be they oil, gas or electricity.

Mon dernier point, c'est que si je vous montrais un graphique concernant les États-Unis, les variations seraient essentiellement semblables. Compte tenu des projections de la demande de gaz dans les deux pays, il est intéressant de noter qu'il y a un écart très marqué entre ce que les analystes canadiens disent de la capacité d'exportation de l'industrie canadienne du gaz et ce que leurs homologues américains affirment. J'examine maintenant le graphique 5.

L'ONE, par exemple, parle de la possibilité d'une baisse des exportations de gaz naturel, tandis que l'Agence d'information sur l'énergie des États-Unis prévoit des hausses constantes dans ses dernières projections.

Je ne tire pas de conclusions particulières de ces chiffres. Sans avoir de certitude, je soupçonne que l'un ou l'autre des deux organismes ne tient pas compte de l'ensemble du tableau nord-américain. De toute évidence, les résultats différents dépendent soit de méthodes différentes de projection soit d'hypothèses de départ différentes. Je dois dire que nous n'avons nous-mêmes procédé à aucune analyse pour trouver la raison de cet écart.

En conclusion, je voudrais dire qu'il est essentiel de comprendre que, dans un marché intégré comme celui du gaz naturel en Amérique du Nord, les trois éléments — production, demande et prix du gaz — doivent être conjointement déterminés, comme nous autres économistes avons l'habitude de le dire. Il faut considérer toute la demande nord-américaine et toute la production. Ensuite, ces facteurs de production et de demande détermineront en commun le prix.

Je soupçonne que beaucoup des gens qui examinent les marchés ne procèdent pas de cette façon. Il faut dire que la méthode est difficile et compliquée. Il est probable que la plupart des gens ne le font pas, ce qui explique les évaluations différentes que nous voyons.

Ces facteurs sont déterminés conjointement. Il est inexact de dire, comme certains l'ont fait, que les exportations de gaz naturel sont en quelque sorte déterminées par les besoins américains. Cela est partiellement vrai, mais il y a aussi beaucoup d'autres facteurs en jeu.

Le sénateur Setlakwe: J'adresse ma question à M. Alvarez et à M. Miles. Les choses semblent aller extrêmement bien pour l'industrie du pétrole et du gaz au Canada. Nous n'avons pas de différends ou de conflits importants avec les États-Unis.

Monsieur Miles, vous avez dit dans votre exposé que les stratégies énergétiques fondées sur le développement durable du Canada contribuent à la vigueur de l'économie, dans le cadre de l'ALENA, et à la santé de notre environnement commun. Vous avez ajouté qu'un groupe récemment établi par l'ALENA avait travaillé à une intégration énergétique plus étroite entre le Canada, le Mexique et les États-Unis.

Cela semble marcher très bien parce que la demande est forte aux États-Unis. Les Américains ont besoin des exportations d'énergie canadiennes, qu'il s'agisse de pétrole, de gaz ou d'électricité.

However, we have problems in other areas of trade with the United States and Mexico, mostly with the United States, and I wonder to what extent the Canadian petroleum and gas industry is not only aware of that — I am sure you are — but to what extent your policies and your influence with the Americans can help resolve them?

Mr. Alvarez: The one area, senator, where I think we could use more cooperation, by the way, is probably on the energy research and development side.

If we are going to continue to make progress on environmental issues, whether it is clean coal technology or new transmission, those kinds of things, if there is an area that I think is lacking, it would be in closer integration of R & D efforts on both sides of the border.

I just add that to your list.

Clearly, we are aware of the difficulties being faced by other sectors, and we have often said that the benefits of truly open borders are clearly demonstrated by the experience in our sector. We have tried to state to policy makers on both sides that if there is a case study on how to do it right, we think we are it.

On the other hand, there are those who have suggested that we should start linking some of these issues. That is not something that we in any way endorse. Linking issues like that rarely leads to positive benefits. In fact, they generally tend to further heat up the debates.

I think we share a great deal of the concern, particularly with the forestry industry that we work alongside in many parts of Western Canada. We share roads and facilities. Increasingly, we are also picking up forestry employees who are unfortunately not working right now.

We are well aware of it, but we are very concerned about any direct linkages simply because, (a), we do not think it will be effective; and (b), you do not want to set one off against the other, because lord knows where it will stop when it starts to spiral upwards.

Mr. Miles: Mr. Chairman, the only observation I would offer is that, in contrast to some of the other sectors that Senator Setlakwe may have in mind, the energy sector is characterized by a free and competitive market. There is probably less government intervention in oil and gas than in some of the others.

Any time there is intervention, then there is room for suspicion that markets are not working in an unfettered way.

The Chairman: Is not the real issue with energy that the Americans have a deficit? They have used up their own energy supplies. They are totally dependent on finding new supplies — from Venezuela, which must be giving them great concern, Mexico and us.

Toutefois, nous avons des problèmes dans d'autres secteurs de notre commerce avec les États-Unis et le Mexique, et surtout avec les États-Unis. Je me demande dans quelle mesure l'industrie canadienne du pétrole et du gaz est non seulement consciente de cette situation — je suis sûr qu'elle l'est —, mais cherche à user de son influence auprès des Américains pour contribuer au règlement de ces problèmes.

M. Alvarez: Soit dit en passant, sénateur, le seul secteur où nous aimerions voir une plus grande coopération est probablement celui de la R-D dans le domaine énergétique.

Pour continuer à faire des progrès dans le domaine environnemental, qu'il s'agisse d'une technologie propre du charbon ou de nouveaux moyens de transmission, il nous faudrait probablement travailler en vue d'une intégration plus serrée des efforts de R-D des deux côtés de la frontière.

Je voulais juste ajouter cet élément à votre liste.

Bien entendu, nous sommes au courant des difficultés que connaissent d'autres secteurs. J'ai souvent dit que l'expérience de notre secteur montre clairement les avantages de frontières vraiment ouvertes. Nous avons essayé d'expliquer aux décideurs des deux parties que s'il y a une étude de cas à faire pour déterminer comment agir au mieux, c'est dans l'industrie du pétrole et du gaz qu'il faudrait la réaliser.

Par ailleurs, certains disent que nous devrions commencer à établir des liens entre les différents secteurs. Ce n'est pas une chose que nous sommes prêts à appuyer d'une façon quelconque. Relier des domaines différents aboutit rarement à des résultats positifs. En fait, on ne fait souvent qu'envenimer davantage la situation.

Nous partageons les préoccupations, surtout de secteurs comme celui des forêts avec lequel nous collaborons à beaucoup d'endroits de l'ouest du Canada. Nous partageons des routes et des installations. De plus en plus d'ailleurs, nous essayons d'embaucher des travailleurs forestiers parce qu'ils sont malheureusement en chômage à l'heure actuelle.

Nous sommes bien conscients de la situation, mais nous craignons tout lien direct parce que, d'abord, nous ne croyons pas que ce serait efficace; ensuite, nous ne voulons pas donner l'un en contrepartie de l'autre parce que Dieu seul sait où cela peut finir si nous nous engageons dans cette voie.

M. Miles: Monsieur le président, la seule observation que je puisse faire, c'est que contrairement à certains autres secteurs auxquels le sénateur Setlakwe peut penser, le secteur de l'énergie se caractérise par un marché libre et compétitif. Il y a probablement moins d'intervention gouvernementale dans le pétrole et le gaz que dans d'autres domaines.

Or chaque fois qu'il y a une intervention, on soupçonne que les marchés ne fonctionnent pas sans restrictions.

Le président: N'est-il pas vrai que les choses vont bien dans le secteur de l'énergie parce que les Américains souffrent d'une pénurie? Ils ont épuisé leurs propres réserves énergétiques et sont totalement tributaires de nouvelles sources d'approvisionnement, notamment du Venezuela — qui doit leur causer actuellement beaucoup de soucis —, du Mexique et du Canada.

In a way, we get a free ride because they need it and we have it. Is not that the situation?

Mr. Miles: I would say, partly, but think, for example, about the energy bill. It did not get passed in the last Congress, although it may be resuscitated. It had provisions that would have effectively subsidized the construction of a pipeline to bring Alaskan gas to the U.S.

The Chairman: However, would it not have to come across Canada?

Mr. Miles: Yes, but that could bias decision-making in an uneconomic way.

Mr. Prince: I would like to comment on the notion of linking these areas. From an analytical and objective viewpoint, my principal concern is that these individual businesses are each very complex in their own way, and it is very difficult to thoroughly understand the nuances and the issues that the Americans raise, for example, in softwood lumber, and compare them to things that might happen in the oil and gas sector.

It would seem to me that it would be very difficult to try to link one situation with another appropriately. It is probably better to let the individuals in each industry who are very knowledgeable deal with the issues.

Senator Setlakwe: I understand what you are saying, but my concern is that here we have a situation where the Americans desperately need our products, yet there are other areas where they feel they can do without them for either a temporary or a permanent reason.

Even if you exclude linkage or trade-offs, nevertheless, you have contacts among Americans, you speak to them and you are aware of our problems. Do you mention our other problems to them? Is that a subject of conversation?

Mr. Prince: For me, at least, that is sometimes the subject of informal conversations with people in the United States. However, formal presentations are normally made on a specific topic, and it does not vary. It does not get raised.

Mr. Alvarez: Senator, it is interesting to note that it was only five years ago that we were before Senator Max Baucus on the Hill in Washington when he was strenuously objecting to these imports of subsidized Canadian natural gas.

Through the early 1990s, we had a very vigorous and aggressive campaign to deal with some of our own issues regarding the United States.

We have been strong proponents of the way that open markets have benefited us. We pointed out regularly that there are examples of where regulators can deal with technical issues on both sides of the border to the advantage of both.

D'une certaine façon, nous pouvons en profiter parce qu'ils ont besoin de nos ressources. N'êtes-vous pas d'accord?

M. Miles: Partiellement, mais pensez par exemple au projet de loi sur l'énergie. Le dernier Congrès ne l'a pas adopté, bien qu'il puisse être ressuscité. Il contenait des dispositions qui auraient permis de subventionner la construction d'un pipeline destiné à transporter le gaz de l'Alaska vers les États-Unis.

Le président: Mais ce pipeline n'aurait-il pas dû traverser le Canada?

M. Miles: Oui, cela aurait pu influencer l'adoption d'une décision sans souci de rentabilité.

M. Prince: J'aimerais présenter une observation sur la notion d'établissement de liens entre ces secteurs. D'un point de vue analytique objectif, ma principale préoccupation est que chacune des entreprises en cause est en soi très complexe et qu'il est très difficile de comprendre parfaitement les nuances et les questions que les Américains soulèvent, par exemple, dans l'affaire du bois d'œuvre résineux, afin d'établir des comparaisons avec ce qui pourrait se passer dans le secteur du pétrole et du gaz.

Il me semble qu'il serait très difficile d'établir des liens logiques entre une situation et l'autre. Il vaut probablement mieux laisser les responsables de chaque industrie, qui sont ceux qui s'y connaissent le mieux, s'occuper de leurs problèmes propres.

Le sénateur Setlakwe: Je comprends ce que vous voulez dire, mais nous avons là une situation où les Américains ont désespérément besoin de nos produits, tandis qu'ils estiment qu'ils peuvent s'en passer à titre provisoire ou permanent dans d'autres secteurs.

Même si l'on exclut les liens et les compromis, il reste que vous avez des contacts chez les Américains, que vous leur parlez et que vous êtes au courant de nos problèmes. Mentionnez-vous nos autres problèmes dans vos entretiens avec eux? Vous arrive-t-il d'aborder ces problèmes?

M. Prince: En ce qui me concerne personnellement, j'ai parfois des conversations informelles avec des Américains. Toutefois, les exposés officiels que nous présentons portent normalement sur un sujet précis, sans digressions. La question des autres secteurs n'est donc pas soulevée.

M. Alvarez: Sénateur, il est intéressant de noter que nous avons comparu, il y a seulement cinq ans, devant le sénateur Max Baucus au Capitole, à Washington, au moment où il s'opposait très énergiquement aux importations de gaz naturel canadien subventionné.

Au début des années 90, nous avons eu d'importantes campagnes en vue de régler certains des problèmes que nous avions avec les États-Unis.

Nous sommes de chauds partisans des marchés ouverts dont nous avons profité. Nous disions régulièrement que c'était là des exemples de la façon dont les organismes de réglementation peuvent résoudre des problèmes techniques des deux côtés de la frontière à l'avantage mutuel des deux parties.

We do remind the Americans that it was not that long ago that we were the ones facing countervail investigations.

We are familiar with the point and we do discuss it, but we are concerned about how governments get engaged in trade battles, because it is not just countries that get hurt, it is individual companies as well.

Senator Austin: As you have said, the shape of the industry has changed quite dramatically over the years. The perception today, I think certainly in Ottawa, is one of affording the "national treatment" to the U.S. in our gas and oil sectors under NAFTA.

In other words, their buyers are treated as Canadian buyers, and the sellers are treated as sellers, and there is a continental market in the energy system.

I do not think that there are misconceptions amongst the policy makers in the system. I cannot take responsibility for editorial writers or some other people.

I would like to explore two subjects with you. One relates to Kyoto, and the suggestion that Canadians have made that when we supply the United States with relatively non-polluting clean oil and low-sulphur oil and natural gas, there should be a Kyoto premium attached to these products. We get no credit, as you know, from the Kyoto system for producing these products.

In fact, they are charged to us, to the extent that they are treated as pollutants, and the oil sands are high on that calculation. They are charged against Canada under Kyoto, and yet we are transferring the environmental benefit to the U.S. consumer and paying for it at the same time.

I wonder if you would respond to that perception.

Mr. Alvarez: Your depiction is quite correct, senator. I would add, though, that I think we should remember that our contributions to clean energy have also played a significant role in air quality improvements along the Canada-U.S. border with the substitution of natural gas for coal. A lot of those clean-energy power plants and industrial facilities have benefited not only the Americans, but since air does not recognize borders, have also had a tremendously positive impact on Canadian air quality. I know you are well aware of that.

Your characterization of the credit for export I think raises two issues. I have raised it with United States officials, and they more or less said to me, "Well, we will take the charge until we get the jobs and the royalties that go with it," which is a bit of a flippant response, but I think it does put into context the fact that there is a CO₂ charge that goes with it. There is also a tremendous uplift in terms of economic activity, productivity, jobs and investment here in Canada, with half a million Canadians working in the oil and gas sector.

Nous rappelons aux Américains qu'il n'y a pas si longtemps, nous étions en butte à des enquêtes relatives aux droits compensateurs.

Nous connaissons bien le sujet et nous en discutons, mais nous craignons la façon dont les gouvernements engagent des batailles commerciales parce que les préjudices touchent non seulement les pays, mais aussi des sociétés particulières.

Le sénateur Austin: Comme vous l'avez dit, l'industrie a évolué d'une façon remarquable avec les années. Nous avons l'impression, du moins à Ottawa, que nous accordons actuellement aux États-Unis le «traitement national» prévu par l'ALENA dans le secteur du pétrole et du gaz.

Autrement dit, leurs acheteurs et leurs vendeurs sont traités comme s'ils étaient canadiens et comme si nous avions un marché continental de l'énergie.

Je ne crois pas qu'il y ait de fausses idées parmi les décideurs. Je ne peux pas assumer la responsabilité de ce qu'écrivent les journalistes et d'autres.

J'aimerais examiner deux questions avec vous. La première porte sur Kyoto et sur l'idée lancée par les Canadiens selon laquelle nous avons droit à une prime aux termes du protocole de Kyoto quand nous fournissons aux États-Unis des produits énergétiques relativement peu polluants, comme du pétrole à faible teneur en soufre et du gaz naturel. Comme vous le savez, nous n'obtenons aucun crédit aux termes de Kyoto pour la production de ces formes d'énergie.

En fait, ils nous sont comptés comme polluants, surtout pour ce qui est des sables bitumineux. Aux termes de Kyoto, ces produits servent à nous pénaliser même si nous en transférons les avantages environnementaux aux consommateurs américains.

Qu'en pensez-vous?

M. Alvarez: Vous avez parfaitement raison, sénateur. Permettez-moi d'ajouter cependant que nos contributions à l'énergie propre ont également joué un rôle important dans l'amélioration de la qualité de l'air le long de la frontière canado-américaine par suite du remplacement du charbon par du gaz naturel. Beaucoup des centrales thermiques et des installations industrielles propres ont profité non seulement aux Américains, mais aussi aux Canadiens puisque l'air ne reconnaît pas les frontières. Je sais que vous êtes très conscient de cela.

Ce que vous dites des crédits à l'exportation soulève deux questions. J'en ai parlé à des responsables américains, qui m'ont plus ou moins dit: «Eh bien, nous garderons les crédits tant que nous n'aurons pas les emplois et les redevances qui les accompagnent.» C'est un peu désinvolte, mais je crois que cette déclaration met en perspective le fait qu'il y a une charge correspondante de CO₂. L'opération a aussi des avantages extraordinaires sur les plans de l'activité économique, de la productivité, des emplois et de l'investissement au Canada, puisqu'un demi-million de Canadiens travaillent dans le secteur du pétrole et du gaz.

Those benefits are not restricted to us. Anywhere from a third to 50 per cent of the economic activity associated with an oil sands plant comes out of Ontario and Quebec — steel, cars, trucks, and those kinds of things.

I think your point, though, does address a very important issue. A fundamental flaw in Kyoto is that because it does not have global coverage, because some countries are in and some are not, an imbalance is occurring.

The most pronounced one is between Canada and the United States. There is no doubt about it. We raised the issue throughout the Kyoto debate, and it is further exacerbated by the fact that the Canadian oil and gas industry is the only one in the world with a target to reduce submissions.

None of our competitors have that. The Venezuelans do not, to pick up on another senator's comments, nor do the Mexicans or OPEC. None of those countries have those charges, yet we still have to compete in a marketplace where we do not set the price.

Your point is a good one, and it is one of the flaws that are the result of the Kyoto process not being a truly global agreement, but rather a very selective agreement with very selective coverage.

Senator Austin: It is a conceptual issue, but it is one that I put aside and treat, as you say, with a considerable degree of flippancy, the economic benefits argument that does not deal with the environmental issue.

Without our energy, there would be fewer jobs in the United States. There is higher-cost economic activity in the United States. The game plays itself to neutral in that argument.

We are still in that strange situation that you mentioned, Mr. Alvarez, where we are conferring an environmental benefit on the United States, far from the border in many cases, and paying under Kyoto to do that. I do not know if there is a solution to our problem, but we definitely have one.

Your oil and gas sector is not currently a problem at NAFTA, and I hope it never becomes one, but there is an aspect to the U.S. demand system that relates to Mexico. We will see the Mexican economy experience serious stress in 2005, 2006, 2007, where they simply will run out of energy capacity.

Their electrical system is almost in chaos today and their oil and gas industry is stressed, and yet they have enormous shut-in gas reserves, non-associated gas reserves in the Bergus Basin and other reserves in the Gulf of Mexico.

I wonder whether, in a NAFTA context, the Canadian oil and gas industry has any views on what may be expected from Mexico with respect to their own requirements and with respect to their dependency on the United States for natural gas.

Ces avantages ne se limitent pas à nous. Entre un tiers et 50 p. 100 de l'activité économique associée à une usine d'extraction du pétrole des sables bitumineux vient de l'Ontario et du Québec sous forme d'acier, de voitures, de camions, et cetera.

Toutefois, votre observation soulève une question très importante. Le protocole de Kyoto souffre d'une lacune fondamentale à cause du déséquilibre découlant de l'absence d'une application universelle, certains pays étant inclus et d'autres pas.

Le déséquilibre le plus prononcé se situe indubitablement entre le Canada et les États-Unis. Nous en avons parlé tout le long du débat sur Kyoto. Le problème est aggravé par le fait que l'industrie canadienne du pétrole et du gaz est la seule du monde qui doit viser à réduire ses émissions.

Aucun de nos concurrents n'a à le faire. Pour reprendre les observations d'un autre sénateur, le Venezuela n'a pas à le faire, pas plus que le Mexique ou l'OPEP. Aucun de ces pays n'a des obligations, mais nous devons leur faire la concurrence dans un marché où nous ne fixons pas les prix.

Votre observation est très bonne. Vous avez mis le doigt sur l'un des défauts de Kyoto attribuable au fait que ce n'est pas un accord vraiment universel, mais un accord très sélectif, dont la couverture est très sélective.

Le sénateur Austin: C'est une question conceptuelle, que je mets de côté et que je traite, comme vous le dites, avec beaucoup de désinvolture. C'est l'argument des avantages économiques qui ne se rattachent pas aux questions environnementales.

Sans notre énergie, il y aurait moins d'emplois aux États-Unis. Notre énergie engendre une activité économique d'une valeur élevée chez les Américains. Il y a donc des arguments des deux cotés.

Nous nous trouvons encore dans cette drôle de situation que vous avez mentionnée, monsieur Alvarez, puisque nous conférons un avantage économique aux États-Unis, souvent loin de la frontière, et sommes en même temps pénalisés aux termes de Kyoto. Je ne sais pas s'il existe une solution à notre problème, mais le problème existe bel et bien.

Le secteur du pétrole et du gaz n'occasionne pas actuellement de difficultés dans le cadre de l'ALENA. J'espère que cette situation durera. Il y a cependant un aspect de la demande des États-Unis qui se rapporte au Mexique. Nous nous attendons à ce que l'économie mexicaine connaisse de sérieuses difficultés en 2005, 2006 et 2007 à cause de la pénurie de capacités énergétiques.

Le réseau électrique du Mexique est déjà en mauvais état aujourd'hui. Son industrie du pétrole et du gaz est soumise à des contraintes, malgré les énormes réserves de gaz inutilisées que le pays possède dans le bassin de Bergus et dans le golfe du Mexique.

Je me demande si, dans le contexte de l'ALENA, l'industrie canadienne du pétrole et du gaz a un avis sur ce qu'on peut attendre du Mexique pour ce qui est de ses propres besoins et de sa dépendance des États-Unis dans le domaine du gaz naturel.

Do you see the Americans tolerating that dependency when their own shortages of supply in the South are increasing, so that the transportation costs to get gas from other parts of the United States raises the price of energy there?

Mr. Prince: I am not sure that I can cover the entire breadth of your question, senator, but the Mexican situation is very difficult because their constitution does not allow foreign companies to come in and develop their reserves.

I think that the situation that you have described is going to put a lot of pressure on them to change that. In the past few months, they have attempted to introduce a service contract approach to having foreign companies come in and develop their reserves.

I am relatively skeptical about whether that will be really successful in addressing the full scope of their problems. Therefore, I think that eventually they will have to review that historically difficult situation that does not allow for foreign capital to develop the reserves for them.

Those are private arrangements between Mexican and American companies, and I am not sure what the United States might do, other than talk to the Mexicans further about the potential for opening their market to foreign capital.

After all, that is, in a sense, how Canadian resources were developed in the early stages. It worked because we had compatible market systems at the time and it has been very beneficial for us.

This is a very emotional issue for the Mexicans and it is not going to be very easy to resolve it. I do not think it will be resolved by 2006 and the pressure will start to build.

Senator Austin: The Cheney report, if I can call it that, has not been moved along as quickly as I think the administration thought it would be.

Could you give us an update on where you think it is in the U.S. policy structure today, particularly as it affects Canada?

Mr. Alvarez: I happened to be there, quite coincidentally, on Capitol Hill the day the report came out.

I think you can cut it into several slices, senator. One is the ANWR issue. As you know, the opening of the Alaskan Natural Wildlife Reserve was a very significant part of it.

I think it is well known that that issue is stalled, that there is an attempt to find some kind of compromise, but there are a number of senators, including Republicans, who do not support that initiative. Therefore, it is "in the system," as it were.

The second big component was the Alaskan gas proposal, as you well know, and which involved huge market subsidization. That has gone back to the companies to re-examine how a project could proceed without as much direct market intervention.

Croyez-vous que les Américains toléreront cette dépendance compte tenu des pénuries qui se manifestent de plus en plus dans le Sud et du fait que les frais de transport nécessaires pour obtenir du gaz d'autres régions des États-Unis vont accroître le prix de l'énergie dans le Sud?

M. Prince: Je ne suis pas sûr de pouvoir donner une réponse complète à votre question, mais la situation au Mexique est difficile parce que sa constitution interdit aux sociétés étrangères de mettre en valeur les réserves nationales de gaz.

Je crois que la situation que vous décrivez soumettra les Mexicains à des pressions qui les inciteront à envisager des changements. Au cours des derniers mois, ils ont essayé une approche basée sur les contrats de services pour permettre à des sociétés étrangères d'exploiter leurs réserves de gaz.

Je suis assez sceptique sur les chances globales de succès de ces tentatives. Je crois que les Mexicains vont devoir réexaminer les conditions historiques difficiles qui interdisent l'intervention du capital étranger pour mettre en valeur leurs réserves.

Ce sont des arrangements privés entre sociétés mexicaines et américaines. Je ne suis pas sûr de ce que les États-Unis peuvent faire, à part inciter les Mexicains à ouvrir leur marché au capital étranger.

Après tout, c'est ainsi, d'une certaine façon, que les ressources canadiennes ont été mises en valeur aux premiers stades. Nous avons réussi parce que nous avions des systèmes de marché compatibles à l'époque. Nous en avons beaucoup bénéficié.

C'est une question qui suscite beaucoup d'émotion au Mexique et qui ne sera donc pas facile à régler. Je ne crois pas qu'une solution sera trouvée d'ici 2006. Des pressions de plus en plus intenses vont s'exercer.

Le sénateur Austin: Le rapport Cheney, si je peux l'appeler ainsi, n'a pas avancé aussi rapidement que le gouvernement le pensait.

Pouvez-vous nous dire où il en est aujourd'hui dans la structure américaine, surtout en ce qui concerne le Canada?

M. Alvarez: Il se trouve que j'étais présent au Capitole le jour où le rapport a paru.

Je crois, sénateur, qu'il faut le découper en plusieurs tranches. L'une concerne, comme vous le savez, l'ouverture de la Réserve faunique nationale de l'Arctique.

Il est notoire, je crois, que cette question est en suspens et qu'on tente de trouver un compromis, mais qu'il y a un certain nombre de sénateurs, y compris des républicains, qui n'appuient pas cette initiative. Par conséquent, elle est en attente.

Le projet du gaz de l'Alaska est le deuxième élément important du rapport. Comme vous le savez, il aurait fallu verser d'énormes subventions. Le projet a été renvoyé aux entreprises pour qu'elles déterminent comment procéder sans une intervention aussi directe dans le marché.

One of the big concerns was that there was a price-support mechanism built into the assistance. It was not just an issue of loan guarantees or accelerated capital costs. There was an actual market intervention.

Senator Austin: It was a price maintenance system —

Mr. Alvarez: Absolutely.

Senator Austin: — in order to amortize the investments on that pipeline, which would have what kind of impact on Canadian gas producers?

Mr. Alvarez: Well, it is an interesting question, because when you bring 5, 6, 7 BCF of gas a day into a market with one swing of a switch, it is going to, at a minimum, have a short-term impact. I will leave that to these guys to answer.

Two or three other parts of the energy bill are of note. There was a big push to open up more of the Rockies and some of the offshore areas, which has met with absolutely no success.

Probably the greatest success has been on the R & D side, where the Cheney report talked a lot about alternative fuels and new energy sources — ethanol, hydrogen. That is the area where there has been the greatest sustained interest from a broad coalition of legislators and where there has been actual progress, including in the recent State of the Union address, with a massive injection of capital into the hydrogen side.

I think, senator, the rest of it has not progressed very far.

Senator Di Nino: There is no question that the sector that you represent, Mr. Alvarez, has probably had success at least equal to the Auto Pact in the trade relationship with the U.S. I think you refer to it as the “integration” of the industry.

We have heard witnesses talk about further integration, or silent integration, or an ongoing process of potential integration. A number of people have questioned the potential impact on our sovereignty, and I wonder if either or both of you can comment on that.

Mr. Alvarez: Of the major projects, senator, that have come through recently, the two best examples are the Alliance pipeline, which goes from Fort St. John down to Chicago, and the Sable offshore pipeline, which goes from the Sable platform, which is about 200 kilometres offshore from Nova Scotia, down into the Boston market.

Both of those serve Canadian and U.S. customers. Both of those went through completely separate environmental regulatory reviews and both were licensed by the national regulators; but there was a concerted effort by regulators on both sides to schedule hearings, information requests and so on so that the applicants could proceed in a logical way, and it worked extremely well.

Le problème est qu'un mécanisme de soutien des prix était intégré dans l'aide. Il ne s'agissait pas simplement de garanties de prêts ou d'un amortissement accéléré du capital. Il était question d'une intervention réelle dans le marché.

Le sénateur Austin: C'était un système de maintien des prix...

M. Alvarez: Exactement.

Le sénateur Austin: — destiné à amortir les investissements dans le pipeline. Quels en auraient été les effets sur les producteurs canadiens de gaz?

M. Alvarez: C'est une question intéressante. Si vous pouvez fournir au marché 5, 6 ou 7 milliards de pieds cubes de gaz par jour simplement en appuyant sur un bouton, le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il y aura des incidences à court terme. Je laisserai les autres répondre à cette question.

Deux ou trois autres éléments du projet de loi sur l'énergie sont dignes de mention. Il y a eu de grands efforts pour ouvrir une plus grande zone des Rocheuses et quelques régions extracôtières, mais ces efforts n'ont eu aucun succès.

La plus grande réussite a probablement été enregistrée sur le plan de la R-D. Le rapport Cheney faisait grand cas des combustibles de remplacement et des nouvelles sources d'énergie, comme l'éthanol et l'hydrogène. C'est dans ce domaine qu'il y a eu le plus d'intérêt de la part d'une importante coalition de législateurs et le plus de progrès, notamment grâce au récent discours sur l'état de l'Union qui annonçait de très gros investissements dans le domaine de l'hydrogène.

Le reste, sénateur, n'est pas allé très loin.

Le sénateur Di Nino: Il n'y a pas de doute que le secteur que vous représentez, monsieur Alvarez, a eu probablement au moins autant de succès que le Pacte de l'automobile dans les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Je crois que vous avez parlé d'«intégration» de l'industrie.

Nous avons entendu des témoins parler d'une plus grande intégration, d'une intégration tacite ou d'un processus continu d'intégration potentielle. Certains se sont posé des questions au sujet des effets possibles sur notre souveraineté. Auriez-vous, l'un ou l'autre, des observations à ce sujet?

M. Alvarez: Sénateur, au nombre des grands projets récents, les deux meilleurs exemples sont le projet de pipeline d'Alliance, qui va de Fort St. John à Chicago, et le projet de pipeline de l'île de Sable reliant la plate-forme de l'île de Sable, qui se trouve à environ 200 km de la côte de la Nouvelle-Écosse, au marché de Boston.

Les deux doivent desservir des clients canadiens et américains. Les deux ont fait l'objet d'examen environnementaux complètement distincts et ont été approuvés par les organismes de réglementation nationaux. Ces organismes ont fait un effort concerté pour organiser leurs audiences, leurs demandes de renseignements, et cetera de façon à permettre aux demandeurs de procéder d'une façon logique. Tout s'est déroulé extrêmement bien.

We did not feel that Canada was losing any sovereignty in that. The role of legislators and regulators on both sides was fully respected, and I think we ended up with better reviews and better approvals, by the way.

There is always a concern in any trade arrangement that you are giving away something; that you could have got more from somebody else. That is always a risk, but I think that is more of an economic argument than a sovereignty issue.

It is not an issue that we are concerned about. Canadian companies are now having tremendous success internationally. We do not want to see our companies fettered, so we should not fetter others.

My view is that this is not an issue of concern, particularly when we look at the benefits to the U.S. economy of working with Canada and, reciprocally, Canada benefits from a strong U.S. economy.

Mr. Prince: I do not have much to add. I generally agree. The one thing I might say, though, is if you look at it from the other side, if you postulated a situation where we restricted the use of our resources to the market within Canada, then we would have many more years' worth of supply available for Canadian use; but then we also get into a situation where we are putting the value of those resources in future years at risk, when other sources of energy become available that are perhaps cheaper.

It is not an easy question. When you start interfering with the market's capacity to project into the future, you have to have a pretty good crystal ball, or else you might get the wrong answer.

If we restrict the use of energy, and then hydrogen power comes along and oil and gas become very much less valuable, then we have lost all that development capacity along the way.

It is not an easy strategy to adopt.

Senator Di Nino: One other point, we have heard several times in the last few weeks that we have been at this that maybe we do not understand, or Canadians or Canadian industry do not understand fully, the implications of the political system and the alliances that build within that sphere of influence.

As you mentioned, it was not that many years ago that the gas industry was being accused of being subsidized, and you were able to overcome that. I wonder if I could ask all of our witnesses to comment on whether there is any validity to the criticism that we do not understand, for instance, that politics is more local, that maybe we should not be directing our resources so much at Washington, but maybe spreading them out a little.

It seems to me that this has been a recurring criticism, and I would appreciate your comments.

Nous n'avons pas eu l'impression que le Canada perdait une partie de sa souveraineté. Le rôle des législateurs et des responsables de la réglementation a été respecté des deux côtés. Je crois d'ailleurs que nous avons eu de meilleurs examens et de meilleures approbations.

On craint toujours, dans tout accord commercial, d'être obligé de céder quelque chose ou d'avoir peut-être manqué l'occasion d'en obtenir davantage de quelqu'un d'autre. C'est effectivement un risque, mais il s'agit plus d'une considération économique que d'une question de souveraineté.

Ce n'est pas un aspect que nous craignons. Les sociétés canadiennes ont maintenant un grand succès sur la scène internationale. Nous ne voulons pas qu'on fasse du tort à nos sociétés; par conséquent, nous ne cherchons pas à faire du tort aux autres.

À mon avis, il n'y a pas lieu de s'inquiéter, surtout si l'on considère les avantages que l'économie américaine retire de sa collaboration avec le Canada et, réciproquement, des avantages que le Canada retire d'une forte économie américaine.

M. Prince: Je n'ai pas grand-chose à ajouter. Je suis d'accord en général. Il y a cependant un point que je voudrais mentionner. Il est intéressant d'examiner la situation inverse. Supposons que le Canada limite l'utilisation de ses ressources à son propre marché, gardant donc pour les Canadiens des réserves pouvant durer un très grand nombre d'années. Nous pourrions nous rendre compte plus tard que nous avons compromis la valeur future de ces ressources car il est possible que d'autres sources d'énergie moins coûteuses soient mises au point entre-temps.

Ce n'est pas une question facile. Quand on commence à intervenir dans la capacité future du marché, on a intérêt à disposer d'une bonne boule de cristal. Autrement, on risque fort de choisir la mauvaise solution.

Si nous limitons l'utilisation de l'énergie, puis qu'il nous soit possible dans quelques années d'utiliser l'hydrogène, le pétrole et le gaz risquent d'avoir moins de valeur, et nous aurons perdu la capacité que nous aurons développée jusque-là.

Il n'y a pas de solutions faciles.

Le sénateur Di Nino: Au cours des dernières semaines, nous avons entendu plusieurs témoins dire que nous ne comprenons peut-être pas assez, ou que les Canadiens ou l'industrie canadienne ne comprennent pas pleinement les ramifications du système politique et les alliances qui se forment dans cette sphère d'influence.

Comme vous l'avez mentionné, l'industrie du gaz était accusée, il n'y a pas si longtemps, d'être subventionnée, mais vous avez réussi à surmonter cette difficulté. Puis-je demander à tous les témoins de nous dire si, à leur avis, il est exact que nous ne comprenons pas tout à fait la situation parce que la politique se fait à l'échelle locale et qu'au lieu de concentrer nos efforts sur Washington, nous devrions peut-être les disperser un peu plus?

J'ai l'impression que c'est une critique qu'on nous vous adresse souvent. J'aimerais donc savoir ce que vous en pensez.

Mr. Alvarez: Apart from gas, senator, the other trade dispute we got caught up in was a Commerce Department 333 investigation, which reviews all foreign sales into the United States.

We had the dubious distinction of being lumped in with Libya, Iran, Iraq, Indonesia and a few others.

Senator Di Nino: Great company.

Mr. Alvarez: Yes, exactly. There are times, senator, when national treatment is pretty attractive, because we did not like the company we were being lumped in with.

Every sector has different influences, different regulators and is affected by different levels of government. It is hard to predict what, if any, broad lessons are to be learned.

I would emphasize that throughout our difficult times, we had outstanding support from the Canadian Embassy in Washington. It would have been much more difficult without a strong embassy, well staffed with people in our satellite offices. We do a lot of work in California. Including the Consul General in California, the Canadian Consul General in Houston, we have an outstanding group of people representing this country in the United States.

We could not have done what we did without them, but I do not know whether that works with some of the other sectors or not. I know it has been invaluable for us to have the ambassador, his staff and the consuls general on our side and pushing for us.

It has been a key for us.

Mr. Prince: I think we are agreed. We do not understand the politics in the U.S. very well.

Senator Di Nino: You do not or we do not?

Mr. Prince: We do not.

Senator Di Nino: Join the club.

The Chairman: I would like to ask a question relating to a witness who could not be here this afternoon.

Certainly in the petroleum and, I suppose, electricity sector of our energy exports, we basically have a captive market because they just do not produce enough. They have to have it. I know they have huge reserves of natural gas, which was not the case in 1988.

As I recall, they were still self-sufficient in oil then, although that was changing.

Now, the question that I would like to ask is one that I think would have come from a witness who was supposed to be here today but could not be. I am quoting from this book written for the Council of Canadians by Murray Dobbin.

M. Alvarez: À part le gaz, sénateur, nous avons été mêlés à un autre différend commercial consistant en une enquête 333 du département américain du Commerce portant sur l'ensemble des ventes étrangères aux États-Unis.

Nous avons alors eu l'honneur douteux d'être mis dans le même sac que la Libye, l'Iran, l'Irak, l'Indonésie et quelques autres pays.

Le sénateur Di Nino: Charmante compagnie!

M. Alvarez: Exactement. Il y a des moments, sénateur, où le traitement national est très avantageux, mais nous n'étions pas fiers d'être mêlés à ces pays.

Chaque secteur subit des influences différentes, est régi par des organismes de réglementation différents et des paliers de gouvernement différents. Il est donc difficile de parler d'une façon générale des grands enseignements à tirer.

Je voudrais souligner que, tout le long de nos moments difficiles, nous avons bénéficié d'une aide extraordinaire de la part de l'ambassade du Canada à Washington. Nous aurions eu beaucoup plus de difficultés sans cette ambassade et sans le personnel fort compétent des bureaux satellites. Nous avons beaucoup d'activités en Californie. Nous avons un groupe extraordinaire qui nous représente aux États-Unis, y compris le consul général en Californie, le consul général à Houston et d'autres.

Nous n'aurions pas pu faire ce que nous avons fait sans leur aide, mais je ne sais pas s'il en est de même pour les autres secteurs. Je peux tout simplement dire que le concours, l'appui et le soutien de l'ambassadeur, des membres de son personnel et des consuls généraux canadiens ont été inestimables.

Cette aide a joué un rôle très important pour nous.

M. Prince: Je crois que nous sommes d'accord. Nous ne comprenons pas très bien la politique aux États-Unis.

Le sénateur Di Nino: Vous ne comprenez pas ou nous ne comprenons pas?

M. Prince: Nous ne comprenons pas.

Le sénateur Di Nino: Vous n'êtes sûrement pas les seuls.

Le président: Je voudrais poser une question que je destinais à un témoin qui a eu un empêchement cet après-midi.

Dans le secteur du pétrole et, je suppose, dans celui de l'électricité aussi, nous avons en fait un marché captif parce que les Américains ne produisent pas suffisamment. Ils ont besoin de notre énergie. Je sais qu'ils ont d'énormes réserves de gaz naturel, ce qui n'était pas le cas en 1988.

Si je m'en souviens, leur production de pétrole leur suffisait encore, mais la situation évoluait.

Le renseignement que je veux obtenir nous aurait probablement été fourni par un témoin qui devait comparaître aujourd'hui, mais qui s'est excusé. Je vais citer ce livre écrit pour le Conseil des Canadiens par Murray Dobbin.

NAFTA rules out the energy policy instruments that Canadian governments used in the past: different prices for domestic and export users, export taxes, restrictions on export supplies, and incentives favouring Canadianization.

All such initiatives by our governments would make them liable for costly suits from foreign investors under NAFTA's infamous Chapter 11.

As a former chairman of the National Energy Board remarked: "We have a continental energy market. We do not have a continental energy policy." That is from Larry Pratt, I believe.

What about that? I have looked at some of the information on their energy problems, in particular, as I say, the oil problem. It is difficult at this point to conceive of the U.S. becoming self-sufficient again in petroleum and being able to lessen its dependence on ourselves, Mexico, and, in particular, Venezuela.

Did we give away a lot of instruments for no net gain? Mr. Alvarez, would you like to say something about that?

Mr. Alvarez: I never met a microphone I did not like, Mr. Chairman.

Did we give away some instruments? We did not give them away. It was part of a comprehensive trade agreement between two and, ultimately, three countries. There was give and take on all sides.

Do I say it was a giveaway? No, I do not accept that.

Second, do I think those are appropriate things to have eliminated in an increasingly global and open marketplace? Yes, I do. I think that was appropriate, particularly when you remember the rancorous days of the early 1980s, when many of the instruments that Mr. Pratt described were seen as the federal government limiting the cost of a commodity owned by the provinces and significantly restricting the ability of those provinces to achieve market prices. I would argue, certainly from our point of view, that many of those instruments were simply inappropriate.

Do we have a continental energy policy? No, we do not. There is no continental decision-making authority. I think we have three countries, although perhaps less so in the Mexican case, but certainly Canada and the United States, committed to open borders and the free flow of goods back and forth.

However, that is a conscious policy choice of successive governments in both Canada and the United States. I do not see the capacity to develop a continental one.

I would like to see more continental cooperation. I mentioned R & D as one area. I think there are others that we can look at in terms of new developments. I think Mr. Pratt has set out the issue, but I do not agree with his conclusion.

L'ALENA interdit les instruments de la politique énergétique que les gouvernements canadiens avaient utilisé dans le passé: prix différents au Canada et à l'exportation, taxes d'exportation, restrictions sur les ressources énergétiques exportées et incitatifs favorisant la canadienisation.

Si nos gouvernements prenaient aujourd'hui de telles initiatives, ils s'exposeraient à de coûteuses poursuites de la part d'investisseurs étrangers qui invoqueraient l'infâme chapitre 11 de l'ALENA.

Comme l'avait dit un ancien président de l'Office national de l'énergie: «Nous avons un marché continental de l'énergie, mais nous n'avons pas une politique continentale de l'énergie.» Je crois que ce sont les paroles de Larry Pratt.

Que pensez-vous de cela? J'ai examiné des renseignements sur les problèmes énergétiques des États-Unis, et en particulier les problèmes relatifs au pétrole. Il est difficile d'imaginer en ce moment que les États-Unis puissent devenir autonomes en matière de production pétrolière et compter moins sur le Canada, le Mexique et surtout le Venezuela.

Avons-nous renoncé en vain à beaucoup d'instruments? Monsieur Alvarez, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Alvarez: Je n'ai jamais trouvé un microphone qui me déplaît, monsieur le président.

Avons-nous renoncé à des instruments? Nous n'y avons pas renoncé. Cela faisait partie d'un accord commercial global d'abord entre deux, puis entre trois pays. Chacune des parties a dû céder des prérogatives en échange de certains avantages.

Avons-nous trop cédé? Non, je ne dirais pas cela.

Ensuite, est-ce que je crois qu'il était bon pour nous d'éliminer ces choses dans un marché de plus en plus ouvert et de plus en plus mondialisé? Oui, je le crois. Il a été utile de le faire, surtout si on pense à la rancœur qui existait au début des années 80, lorsque beaucoup des instruments mentionnés par M. Pratt étaient considérés comme une intervention du gouvernement fédéral qui limitait le prix d'une ressource appartenant aux provinces, les empêchant ainsi d'obtenir les prix du marché. À notre sens, beaucoup de ces instruments ne convenaient pas du tout.

Avons-nous une politique continentale de l'énergie? Non, nous n'en avons pas. Il n'y a pas d'autorité continentale ayant un pouvoir décisionnel. Nous avons trois pays, quoique le Mexique compte moins, qui se sont engagés à ouvrir leurs frontières et à garantir la libre circulation des marchandises.

Toutefois, il s'agit d'un choix conscient de gouvernements successifs du Canada et des États-Unis. Je ne crois pas que nous ayons la capacité d'établir une politique continentale.

Je souhaiterais voir une plus grande coopération à l'échelle du continent. J'ai mentionné la R-D comme l'un des domaines possibles. Je crois qu'il y en a d'autres dans le secteur des nouveaux développements. M. Pratt a certes posé le problème, mais je n'accepte pas sa conclusion.

The Chairman: I am looking at the map of oil pipelines, and I remember the Ottawa line policy. As I recall, there was no provincial oil policy in Canada, it was a national policy, and I see the pipeline from Portland to Montreal on this map; and I wonder, is that the same pipeline that was part of the Ottawa Valley line, which allowed Eastern Canada and Quebec to import inexpensive Middle Eastern oil, while we in Ontario subsidized Alberta oil and encouraged Alberta oil exploration? That could not happen today, could it?

Mr. Alvarez: Two or three points, Mr. Chairman. One, I am not sure how Ontario subsidized Alberta exploration.

The Chairman: We bought it when they did not have a customer. That is the answer.

Mr. Alvarez: It is part of the answer.

The Chairman: That is the answer.

Mr. Alvarez: No, there were other options available.

The Chairman: However, they did not use them. They sold it to us.

Senator Austin: There were very few other options.

Mr. Alvarez: Let us remember when that was brought in, and let us look at what has happened. Those Portland and Quebec City lines have now been reversed.

The Chairman: However, I do not see a line between Ontario and Montreal.

Mr. Alvarez: An oil line?

The Chairman: Well, not on this map.

Mr. Alvarez: The line has been reversed now. It is there; it has been reversed because the Eastern Canadian consumers have been able to access cheaper supplies of crude from the Middle East than from Western Canada. It was cheaper for them to bring it in by barge. Therefore, that line was virtually unused and was mothballed for probably 10, 12 years. There was quite a period of time before it was reversed.

Now the customers are saying, "We do not want to be hostages to Western Canadians, we want access to the world market." They have chosen to do that, but the result is that now we are bringing in greater amounts of Middle Eastern oil and selling more American oil into Eastern Canada than had previously been the case.

I think that is right, because the customer has to be allowed to choose.

The Chairman: I understand. I guess the point of the question, and I will not pursue it anymore, is that our national policy under the system that we brought in under NAFTA would not be allowed.

Le président: Je regarde la carte des oléoducs, qui me rappelle la politique de la ligne d'Ottawa. Si je m'en souviens, il n'existait pas de politique provinciale du pétrole au Canada. Nous avions une politique nationale. Je vois sur cette carte le pipeline Portland-Montréal, et je me demande s'il s'agit du même pipeline qui faisait partie du réseau de la vallée de l'Outaouais et qui permettait aux provinces de l'Est d'importer le pétrole peu coûteux du Moyen-Orient, tandis que nous, en Ontario, devions subventionner le pétrole de l'Alberta et encourager la prospection dans la province. Cela ne pourrait pas se faire aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. Alvarez: Deux ou trois points, monsieur le président. Premièrement, je ne sais pas comment l'Ontario subventionnait la prospection en Alberta.

Le président: Nous achetions le pétrole albertain au moment où l'Alberta n'avait pas de clients. Voilà la réponse.

M. Alvarez: C'est une partie de la réponse.

Le président: C'est la réponse.

M. Alvarez: Non, il y avait d'autres débouchés.

Le président: Mais l'Alberta n'y a pas eu recours. Elle nous vendait son pétrole.

Le sénateur Austin: Les autres débouchés étaient plutôt rares.

M. Alvarez: Souvenons-nous de ce qui s'est produit. Les pipelines de Portland et de Québec sont maintenant inversés.

Le président: Toutefois, je ne vois aucun pipeline entre l'Ontario et Montréal.

M. Alvarez: Parlez-vous d'un oléoduc?

Le président: Pas sur cette carte.

M. Alvarez: Le pipeline fonctionne en sens inverse maintenant. Il est là. Les consommateurs de l'est du Canada pouvaient obtenir du brut peu coûteux venant du Moyen-Orient au lieu d'acheter le pétrole de l'Ouest. Il leur revenait moins cher de le faire venir par barge. Par conséquent, le pipeline est resté pratiquement inutilisé pendant dix ou douze ans. Il a fallu attendre un certain temps avant que son fonctionnement ne soit inversé.

Aujourd'hui, les consommateurs disent: «Nous ne voulons pas être les otages des Canadiens de l'Ouest. Nous voulons avoir accès au marché mondial.» Ils ont fait ce choix, mais le résultat, c'est que nous importons maintenant de plus grandes quantités de pétrole du Moyen-Orient et nous vendons plus de pétrole américain dans l'est du Canada que nous ne le faisons auparavant.

Je crois que c'est bien, parce qu'il faut permettre au consommateur de choisir.

Le président: Je comprends. Le but de mon interrogation, que je ne pousserai d'ailleurs pas plus loin, était d'établir que notre politique nationale ne serait pas admise aujourd'hui aux termes de l'ALENA.

On my street in Toronto, people still talk about the fact that for many years we bought Alberta oil in Ontario through the Ottawa line policy, and that was not a provincial policy. That was the national energy policy at the time.

I think Mr. Pratt's point would be that we would not be able to have a Canadian national energy policy today.

As I say, I am looking at the map and I see the Ottawa line still there. Would anybody else like to say anything about this? Mr. Miles?

Mr. Miles: Mr. Chairman, I know you are questioning us and not the reverse, but I cannot resist asking you, are you saying that the Borden line was a good or a bad thing?

The Chairman: At the time, I think it was a good thing. I am not suggesting that we would do it now, as there may be different circumstances that would require us to do something else. I am not arguing in favour of reinstituting the —

Mr. Miles: No, understood. My observation, and I am not a historian, is that there was a lot of intervention activity on the other side of the border at that time. Oil imports were restricted in the States. Canadian producers were unable to export, and I suspect that had something to do with the Borden line.

The Chairman: My only point was it was not a provincial policy. It was a national policy.

Mr. Miles: Understood. My general observation would be that those who, and I do not want to put words in anybody's mouth, advocate the preservation of those kinds of freedoms have a tendency to greatly overstate their benefits.

Senator Austin: This is my own observation. I agree with Dr. Prince's remark. The present value of these resources, the dollar you earn today, has a tremendous impact compared to the dollar postponed. Essentially, the Borden Royal Commission recommended that the Ontario market be reserved for Alberta producers, because otherwise, there would be no industry.

I want to say that that the federal government introduced tremendous tax incentives to create an industry in Alberta, and then, I would add, crippled it with the principal business test. Bureaucrats are bureaucrats. I was one once; I was there.

Essentially, we created the 20 times reserves policy for natural gas, which the National Energy Board administered, but the U.S. treated Canada as a surge tank. I think Mr. Miles referred to the 1971 quotas imposed on imports of oil into the United States.

We were a surge tank, and what the softwood lumber industry is going through today, the oil industry was going through in the 1970s, when the American producers, the Texas Railway

Dans mon coin de Toronto, les gens parlent encore du fait que, pendant des années, nous avons acheté le pétrole de l'Alberta en Ontario grâce à la politique de la ligne d'Ottawa, qui n'était certes pas une politique provinciale. C'était la politique nationale de l'énergie de l'époque.

M. Pratt a voulu dire, je suppose, que nous n'aurions pas la possibilité aujourd'hui d'avoir une politique nationale canadienne de l'énergie.

Comme je l'ai dit, je regarde la carte et je vois que le pipeline est encore là. Y a-t-il quelqu'un d'autre qui veuille ajouter quelque chose à ce sujet. Monsieur Miles?

M. Miles: Monsieur le président, je sais qu'il vous appartient de nous interroger et pas l'inverse. Mais je ne peux pas y résister: dites-vous que la ligne de Borden était une bonne ou une mauvaise chose?

Le président: À l'époque, je crois que c'était une bonne chose. Je ne dis pas que ce serait le cas aujourd'hui, car nous avons des circonstances différentes qui nous imposent d'agir autrement. Je ne préconise pas le retour à...

M. Miles: Non, je comprends bien. Je ne suis pas historien, mais je peux dire qu'il y avait beaucoup d'interventionnisme de l'autre côté de la frontière. Les importations de pétrole faisaient l'objet de restrictions aux États-Unis. Les producteurs canadiens ne pouvaient pas exporter. Je suppose que cela avait quelque chose à voir avec la ligne Borden.

Le président: Je voulais juste établir que c'était non pas une politique provinciale, mais une politique nationale.

M. Miles: J'ai bien compris. Sans vouloir attribuer de déclarations à personne, je noterai que ceux qui préconisent la préservation de ce genre de libertés ont tendance à en surestimer considérablement les avantages.

Le sénateur Austin: Je suis bien d'accord avec M. Prince. La valeur actuelle de ces ressources et les bénéfices réalisés aujourd'hui ont des incidences extraordinaires par opposition aux bénéfices différés. La Commission royale Borden avait essentiellement recommandé de réserver le marché ontarien aux producteurs de l'Alberta car, autrement, nous n'aurions pas eu une industrie pétrolière.

Je dois dire que le gouvernement fédéral a offert d'énormes encouragements fiscaux pour créer une industrie en Alberta, qu'il a ensuite paralysée au moyen du critère de l'entreprise principale. Les bureaucrates sont les bureaucrates. Je l'ai été moi-même à un certain moment.

Nous avons en fait institué la politique concernant les réserves de gaz naturel, que l'Office national de l'énergie devait administrer, mais les États-Unis ont traité le Canada comme un réservoir tampon. Je crois que M. Miles a parlé des quotas de 1971 imposés par Washington sur les importations de pétrole.

Nous étions donc le réservoir tampon. L'industrie pétrolière a subi dans les années 70 ce que l'industrie du bois d'œuvre résineux est en train de subir aujourd'hui. Les producteurs américains, la

Commission and the people in Louisiana were using the political system to cap our exports into the Chicago market.

All that is ancient history, and frankly, I think we are in the right place with respect to the value to the Canadian economy of our oil and gas resources. That does not mean I love every part of what is happening, but in terms of the macro-strategies, I believe we are in the right place.

Another issue in those early days was that there was virtually total foreign ownership of our producing and refining sector.

One of the consequences was an absence of Canadians in the oil and gas picture. If you needed a refinery engineer, you went to the United States; if you wanted to build a refinery, you went to Florida or Bechtol. There were practically no Canadians in the game.

Therefore, we created a policy in those early days that required Canadians to be part of the industry. The Trudeau government, when I was Deputy Minister of Energy, Mines and Resources, had two policies. One was, as you know, the Petro-Canada commercial purchase, not its appropriation.

That was the minor policy. The major policy was to remove the principal business test and bring Canadian investment capital into the oil and gas sector, which is one of the reasons why the sector is where it is today.

Looking at it today, the macro policy is the right policy as far as I am concerned.

[Translation]

Senator De Bané: My question is for Mr. Alvarez. The Minister of Natural Resources has announced, early in December, that the financial burden of oil companies for the implementation of the Kyoto accord would be eased. Is it fair to say that your industry finds some satisfaction in this statement of the Canadian government? Can we expect an agreement between your industry and the government?

Mr. Alvarez: It is an important step. As I mentioned in my remarks, the lack of information is a terrible problem for us. Many investors, like the Lehman brothers in New York, have always based their judgment on worst case scenarios. Obviously, these scenarios are hardly realistic, but, for lack of information, we are helpless.

Thus, Minister Dhaliwal's letter is most important. For us, it is a sign of trust, and a signal that the economic impact is understood.

Nonetheless, important implementation issues remain. They have an impact not so much on the conventional oil sector, but on projects affecting Canada's North, northern Alberta, and oil sands. These projects represent enormous costs between \$2 billion and \$6 billion annually. The impact of such projects cannot be foreseen beyond 2012. They are long term projects that span a

Commission des chemins de fer du Texas et les gens de la Louisiane se sont servis du régime politique pour limiter nos exportations à destination du marché de Chicago.

Tout cela, c'est de l'histoire ancienne. Franchement, je crois que nous avons atteint notre but en ce qui concerne la valeur de nos ressources pétrolières et gazières pour l'économie canadienne. Cela ne signifie pas que je sois en faveur de tout ce qui se passe. Toutefois, au niveau des macro-stratégies, je crois que nous sommes là où nous devons être.

Dans ces premiers temps, les secteurs de la production et du raffinage appartenaient presque intégralement à des intérêts étrangers.

Il n'y avait pratiquement pas de Canadiens dans l'industrie. Si on avait besoin d'un ingénieur pour une raffinerie, il fallait aller le chercher aux États-Unis. Si on voulait construire une raffinerie, il fallait aller en Floride ou chez Bechtel. Il n'y avait presque pas de Canadiens.

Nous avons donc institué une politique, à ces premiers stades, pour imposer la présence de Canadiens dans l'industrie. Le gouvernement Trudeau — j'étais alors sous-ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources — avait deux politiques. Comme vous le savez, la première concernait l'achat de Petro-Canada.

Ce n'était qu'une politique mineure. La plus importante a consisté à supprimer le critère de l'entreprise principale et à attirer des investissements canadiens dans le secteur du pétrole et du gaz. C'est l'une des raisons pour lesquelles le secteur occupe aujourd'hui la place qu'il a.

En rétrospective, aujourd'hui, la politique générale adoptée à l'époque était la bonne, à mon avis.

[Français]

Le sénateur De Bané: Ma question s'adresse à M. Alvarez. Le ministre des Ressources naturelles a annoncé en début décembre que l'on va limiter le fardeau financier pour les compagnies pétrolières dans la mise en oeuvre de l'accord de Kyoto. Convient-il de dire que cette offre de la part du gouvernement canadien satisfait votre industrie? Peut-on prévoir qu'il y aura entente entre votre industrie et le gouvernement?

M. Alvarez: C'est un pas très important. Comme je l'ai mentionné dans ma présentation, le manque d'information est pour nous un problème énorme. Plusieurs investisseurs, tels les frères Lehman de New York, se sont toujours basés sur des scénarios de pire éventualité. Sachant bien sûr ces hypothèses peu réalistes, faute d'information, nous demeurons impuissants.

La lettre du ministre Dhaliwal a donc une grande importance. C'est pour nous une marque de confiance et un signe que l'on saisi bien le sens des impacts économiques.

Par ailleurs, certaines questions importantes sur le plan de la mise en oeuvre demeurent. Ces questions n'affectent pas tellement le secteur conventionnel, mais visent plutôt les projets touchant le Grand Nord canadien, le nord de l'Alberta et les sables bitumineux. Ces projets représentent des coûts énormes de l'ordre de deux à six milliards de dollars par an. On ne peut

period of 10 years. We are talking about years 2010 or 2011, when only one year will be left in the Kyoto accord. What would the impact be, should there be a second period of commitment?

As far as major investments are concerned, several questions are still in the air. The minister is aware of the impact of discussions on research and development. These discussions are now underway, and the outcome seems to be quite auspicious up to now. It is a very good sign.

The budget tabled yesterday provides for fairly important investments in research and development. We think this is a crucial step, because the reduction in greenhouse gases releases throughout the world will have to come from scientific breakthroughs that will hopefully contribute to the development of Canada. That is why this announcement is so important for us.

[English]

Senator De Bané: In view of what you have said, and the policy announced by Minister Dhaliwal, can we hope that the industry that you represent is realistic about this? Do you hope that the industry will sign an agreement with the Department of Energy, Mines and Resources on that, or is this unrealistic?

Mr. Alvarez: Issues remain, primarily regarding how the different sectors will be treated, senator. Without picking on any one, if the oil and gas sector is confident that in signing an agreement it will not face a burden any more onerous, proportionately, than any other sector in the economy, I think we can make tremendous progress.

The minister has appointed a new assistant deputy minister in charge of it. Ironically, he is an ADM, industrial emissions. I am not sure I would want that title if I were him, but it is an interesting one.

There were some very good discussions. I think he is finding, and we are finding, that in the past five years, in the run-up to Kyoto, the real work and the real analysis that needed to get done did not get done.

It became a fight over who is going to pay for the Kyoto gap, as opposed to how do we as a country commit ourselves to reducing emissions. I think we have seen a shift towards that. I hope that we can work something out with the department.

This file is as complex as any, and maybe more so, under the Constitution because it touches international agreements, domestic activities, health issues. It is an enormous file.

They have suggested we might wrap it up in 18 months. That is ambitious, but I can assure you, senator, there will be no lack of effort.

encore prévoir l'impact de tels projets après l'an 2012. Il s'agit de projets de longue haleine qui peuvent s'échelonner sur 10 ans. On parle donc des années 2010 ou 2011, alors qu'il restera un an à l'accord de Kyoto. Dans le cas d'une autre période d'engagement, quels seront les impacts?

En ce qui a trait aux investissements d'importance, plusieurs questions demeurent. Le ministre connaît d'emblée l'importance des discussions sur la recherche et le développement. Ces discussions en cours sont, du moins à ce stade, très favorables. C'est pour nous très bon signe.

On a constaté dans le Budget déposé hier, des investissements assez importants pour le secteur de la recherche et du développement. C'est, à notre avis, un pas essentiel. En effet, la réduction des émissions à l'échelle globale devra se faire par le biais de découvertes scientifiques, lesquelles contribueront, souhaitons-le, à l'avancement au Canada. Par conséquent, cette annonce revêt pour nous une grande importance.

[Traduction]

Le sénateur De Bané: Compte tenu de ce que vous venez de dire et de la politique annoncée par le ministre Dhaliwal, est-ce que l'industrie que vous représentez a des attentes réalistes? Espérez-vous que l'industrie signera un accord avec le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, ou bien est-ce difficile à envisager à l'heure actuelle?

M. Alvarez: Il reste des problèmes, sénateur, concernant surtout le traitement qui sera réservé aux différents secteurs. Sans vouloir m'en prendre à personne, je dirai que si le secteur du pétrole et du gaz pouvait être certain qu'en signant un accord, il n'assumerait pas un fardeau plus lourd, relativement parlant, que n'importe quel autre secteur de l'économie, nous pourrions réaliser d'énormes progrès.

Le ministre a nommé un nouveau sous-ministre adjoint responsable de ce dossier. Il est ironique qu'on lui ait choisi pour titre SMA, Émissions industrielles. À sa place, je n'aurais probablement pas voulu de ce titre.

Il y a eu de bonnes discussions. Je crois qu'il est en train de constater, comme nous, que dans les cinq dernières années, le vrai travail et les vraies analyses qu'il aurait fallu faire en prévision de Kyoto n'ont pas été faits.

Aujourd'hui, c'est une bataille tendant à déterminer qui paiera pour Kyoto, alors que nous aurions dû chercher les moyens, comme pays, de nous engager à réduire les émissions. Je crois que nous commençons à prendre la bonne direction. J'espère donc que nous pourrions parvenir à des résultats dans nos discussions avec le ministère.

Le dossier est très complexe, plus complexe que beaucoup d'autres car il touche des questions constitutionnelles liées aux accords internationaux, aux activités intérieures, à la santé, et cetera. C'est un dossier d'une énorme portée.

Certains disent qu'il nous sera possible d'aboutir à un accord dans les 18 mois. C'est un objectif ambitieux, mais je peux vous assurer, sénateur, que nous n'épargnerons aucun effort, de notre côté.

Senator De Bané: On the same issue, Mr. Chairman, to Mr. Prince and Mr. Miles, do you think that given what Minister Dhaliwal has announced, and with the financial burden that our energy industry has to shoulder, it will be able to compete, because as you said, there is no sector where free trade is as unrestricted?

Have you studied whether the policy announced in early December will go a long way toward maintaining the competitiveness of our energy industry?

Mr. Prince: I guess the short answer is we have not really looked at it closely so we cannot comment, senator. Sorry.

Senator Austin: Yes. I think the questions on Kyoto are very important and the answers are out there somewhere, and probably the answers to my next question are out there somewhere too.

Coming from British Columbia, I wonder if any of you have done any studies or have any views on the timing of the development and entry into the market of the Pacific coast oil and gas potential?

If you have views on specific policies that would further the development of that sector, I would be delighted to hear them.

The Chairman: Mr. Alvarez?

Mr. Alvarez: I am pleased you did not disappoint me, senator. I was expecting the question when I saw you were in the room, so I cannot say I was not prepared.

I think there are three things you need to keep in mind. One is to be very careful with some of these geological estimates that are out there. We have had some wild numbers floating around in terms of how much, where it is, and those kinds of things.

The level of understanding of the geology in the coastal basins is very limited. The last test well was drilled in the early 1970s, and there are a lot of basic things we need to know about it, as you know.

From an industry point of view, we are confident that activity can be conducted safely in that environment. We operate in environments around the world, from the Arctic to the deep offshore, but I think industry is being very careful about timing issues for three reasons. One is there are moratoria in place, both federal and provincial; therefore no activity is allowed; secondly, it is not clear to us how the industry would be regulated. Would it be something along the lines of the East Coast agreements? Would there be some other kind of federal agreements? We do not really know how that is going to play out.

The third is that there are significant First Nations, Aboriginal claims that may or may not extend into the areas covered by some of those geological formations.

Le sénateur De Bané: Monsieur le président, je voudrais maintenant poser une question sur le même sujet à MM. Prince et Miles. Compte tenu de ce que M. Dhaliwal a annoncé et du fardeau que notre industrie de l'énergie doit déjà assumer, croyez-vous qu'elle pourra soutenir la concurrence? Comme vous l'avez dit, il n'y a pas d'autre secteur où le libre-échange soit soumis à moins de restrictions.

Avez-vous déterminé si la politique annoncée début décembre nous aidera à maintenir la compétitivité de notre industrie de l'énergie?

M. Prince: La réponse sera très courte. En fait, sénateur, nous n'avons pas eu le temps de l'examiner d'assez près. Toutes mes excuses, mais nous n'avons rien à dire pour le moment.

Le sénateur Austin: Oui, je crois que les questions concernant Kyoto sont très importantes et qu'il existe des réponses quelque part. Il est probable qu'il y a aussi des réponses à la question que je m'apprête à poser.

Venant de la Colombie-Britannique, je me demande si vous avez mené des études ou si vous avez un point de vue au sujet de la mise en valeur et de la commercialisation des réserves de pétrole et de gaz de la côte du Pacifique.

Si vous pensez à des politiques précises qui pourraient contribuer au développement de ce secteur, je serai enchanté de les connaître.

Le président: Monsieur Alvarez?

M. Alvarez: Je vous remercie de ne pas me décevoir, sénateur. Je m'attendais à cette question quand je vous ai vu dans la salle. Je ne peux donc pas dire que je ne suis pas préparé.

Il faudrait garder trois choses à l'esprit. La première est d'examiner les estimations géologiques avec beaucoup de prudence. Beaucoup de chiffres un peu fantasques ont circulé au sujet des volumes, des emplacements, et cetera.

Le niveau de compréhension de la géologie des bassins côtiers est très limité. Le dernier puits d'exploration a été foré au début des années 70. Comme vous le savez, il est indispensable de connaître les caractéristiques de base.

Du côté de l'industrie, nous sommes persuadés de pouvoir travailler en toute sécurité dans cet environnement. Nous fonctionnons dans toutes sortes d'environnements partout dans le monde, de l'Arctique jusqu'aux forages en mer profonde. Je crois cependant que l'industrie se montre très prudente sur le choix du moment pour trois raisons. Tout d'abord, des moratoires fédéraux et provinciaux sont en vigueur, ne permettant aucune activité. Ensuite, nous ne savons pas de quelle façon l'industrie serait réglementée. Selon les mêmes critères que dans les accords de la côte Est? Y aurait-il un autre genre d'accord fédéral? Nous ne savons pas vraiment à quoi nous attendre.

La troisième raison est l'existence d'importantes revendications territoriales autochtones qui pourraient ou non toucher les régions en cause.

I think when you add those three together, our response is that when and if governments have positioned the basin for industry to come in, it would probably take a couple of years for land sales to occur, a couple of years for seismic work to be done, and who knows whether there would be further activity beyond that.

Therefore, if you can say when the policy framework will be sorted out, I can tell you when the clock will start ticking.

Senator Austin: I will not take this any further.

The Chairman: I want to thank you for coming. I did have one question, and I think this is an appropriate place to ask it.

One of the issues facing the committee, of course, is that of the border, where, as we heard, a truck is crossing every two and a half seconds in order to maintain our trade with the United States.

I presume that is not a problem in the oil and gas business because it uses pipelines. I cannot think of how they would apply. I have been involved in border security and things like that, but I do not see it being a big problem, which, of course, is a huge benefit to the oil and gas industry in the current atmosphere.

Are you prepared to make any prognostications as to which route the Arctic gas or oil pipeline will take, that is, either or both of the other pipelines that are being discussed, following the Alaskan highway or coming down the Mackenzie Valley? Does the industry have a view on that?

Mr. Alvarez: Mr. Chairman, maybe I will touch on the first point. I will be extremely cautious because of the sensitivity, but I can tell you that the oil and gas industry does not take the security issue lightly. It is one in which we are very active.

While it is not trucks going back and forth, I can assure you that there are security issues coming out of 9/11 affecting our sector, and if you would like a private, in camera briefing, we would be prepared to do that for you. However, as you can understand, we have to be very careful, but a tremendous amount of energy and attention has been devoted to it. Security is an issue.

In relation to your latter question, our view is very simple: we remain neutral. However, I think there are a couple of factors you can look at. The first is the size of the Alaska project. It is 5, 6 or 7 times the size of the Delta project in terms of volume, steel, distance and capital costs. It is an enormous project and will have a much bigger market impact than the Mackenzie Delta one.

Other things being equal, and if you follow what is going on in the press, I think most experts, including some of the Alaskan proponents, would suggest that the Mackenzie line will in all

Compte tenu de ces facteurs, notre réaction est la suivante: une fois que les gouvernements auront pris les dispositions nécessaires dans le bassin pour que l'industrie puisse y travailler, il faudrait probablement deux ans pour conclure les ventes de terrains et deux autres années pour les essais sismiques. Ensuite, il faudra voir s'il y a lieu de faire autre chose.

Par conséquent, si vous pouvez nous dire à quel moment une politique cadre sera en place, je pourrais vous indiquer quand nous serons prêts à agir.

Le sénateur Austin: Je crois que je vais m'en tenir à cela.

Le président: Je veux vous remercier d'être venus. J'ai cependant une question à poser. Je crois que c'est le bon moment.

Le comité doit examiner le problème de la frontière. Comme vous le savez, les camions doivent pouvoir passer au rythme d'un toutes les deux secondes et demie pour assurer le maintien de nos échanges avec les États-Unis.

Je suppose que ce n'est pas un problème pour l'industrie du pétrole et du gaz qui se sert de pipelines pour le transport. Je ne vois pas de quelle façon l'industrie peut être touchée. Je me suis occupé de sécurité frontalière et d'autres questions du même genre, mais je ne vois pas de difficultés, ce qui est bien sûr un grand avantage pour le secteur du pétrole et du gaz dans la situation actuelle.

Avez-vous des pronostics quelconques quant à l'itinéraire qu'emprunterait le gazoduc ou l'oléoduc de l'Arctique, soit le long de la route de l'Alaska soit le long de la vallée du Mackenzie? L'industrie a-t-elle un point de vue à cet égard?

M. Alvarez: Monsieur le président, je vais peut-être aborder le premier point. Je serais extrêmement prudent parce que le sujet est délicat, mais je peux vous dire que l'industrie du pétrole et du gaz ne prend pas les questions de sécurité à la légère. Nous sommes très actifs dans ce domaine.

Même s'il n'y a pas de camions qui vont et viennent, je peux vous assurer que les événements de 11 septembre ont suscité des problèmes de sécurité pour notre secteur. Si vous êtes disposés à organiser une séance à huis clos, nous pourrions vous en parler en détail. Toutefois, vous comprendrez, j'en suis sûr, que nous devons être très discrets. Cela n'empêche pas que nous avons consacré énormément d'énergie et d'attention à ce sujet. Il n'y a pas de doute que la sécurité constitue un problème.

Pour ce qui est de votre dernière question, notre position est très simple: nous restons neutres. Il y a cependant quelques facteurs à considérer. Le premier est la taille du projet de l'Alaska, qui serait de 5, 6 ou 7 fois celle du projet du delta pour ce qui est du volume, de l'acier, de la distance et des immobilisations. C'est un projet gigantesque, qui aurait sur le marché des effets autrement plus importants que ceux du projet du delta du Mackenzie.

Toutes autres choses étant égales, et si l'on suit ce qui a paru dans la presse, je crois que la plupart des experts, y compris certains des partisans de l'Alaska, conviendraient que le pipeline

likelihood go first, simply because it is a manageable size. It could tie into existing infrastructure relatively quickly and would not have the same market impact as the Alaskan one.

I think the expectation is that the Alaska one would follow fairly quickly thereafter, barring some massive policy shift on one side of the border or the other.

Mr. Prince: We agree. I think we generally agree with what Mr. Alvarez has said. The economics do dictate the Mackenzie line should go first, and the larger, more complex Alaska line later.

The Chairman: On the security of the pipeline, I was just in Columbia. I have been there 20 times, and I watched the American soldiers arrive. I watched the plane come in with the 60 soldiers who are supposed to protect the pipeline.

I know how easy it is to blow up pipelines, but that is not quite the same thing as the transport issue. My mind is creative enough to understand that and how difficult it is to protect.

I want to thank you on behalf of my colleagues for your very interesting testimony today.

The committee adjourned.

du Mackenzie devrait être réalisé en premier, tout simplement parce qu'il est d'une taille plus facile à gérer. Il pourrait être branché assez rapidement sur l'infrastructure existante et n'aurait pas les mêmes incidences sur le marché que le projet de l'Alaska.

On s'attend ensuite à ce que le pipeline de l'Alaska soit réalisé peu de temps après, à moins d'un virage radical d'un côté ou de l'autre de la frontière.

M. Prince: Nous sommes d'accord. D'une façon générale, nous sommes du même avis que M. Alvarez. Les considérations économiques imposent que le pipeline du Mackenzie soit réalisé en premier, pour être suivi plus tard par le pipeline plus gros et plus complexe de l'Alaska.

Le président: Pour ce qui est de la sécurité des pipelines, je viens de rentrer de Colombie. J'y suis allé une vingtaine de fois, et j'ai vu arriver les soldats américains. J'ai observé l'arrivée de l'avion qui avait à bord les 60 soldats qui sont censés protéger le pipeline.

Je sais combien il est facile de faire sauter un pipeline, mais le problème n'est pas du même ordre que celui du transport. J'ai suffisamment d'imagination pour le comprendre et pour me rendre compte de la difficulté qu'il y a à protéger les installations.

Je veux vous remercier au nom de mes collègues pour votre témoignage extrêmement intéressant.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Morning session:

From the Western Barley Growers Association:

Mr. Douglas McBain, President.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice-President.

As an individual:

Mr. David Usherwood.

Afternoon session:

From the Alberta Canola Producers Commission:

Mr. Kenton Ziegler, Chair;

Mr. Ward W. Toma, General Manager.

From the Wild Rose Agricultural Producers:

Mr. Brent McBean, Director.

From the Canadian Association of Petroleum Producers:

Mr. Pierre Alvarez, President.

From the Canadian Energy Research Institute:

Dr. J. Philip Prince, President;

Mr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research.

TÉMOINS

Le mercredi 19 février 2003 (matin):

De la Western Barley Growers Association:

M. Douglas McBain, président.

De la Canadian Cattlemen's Association:

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif.

À titre personnel:

M. David Usherwood.

Séance de l'après-midi:

De l'Alberta Canola Producers Commission:

M. Kenton Ziegler, président;

M. Ward W. Toma, directeur général.

De la Wild Rose Agricultural Producers:

M. Brent McBean, directeur.

De la Canadian Association of Petroleum Producers:

M. Pierre Alvarez, président.

Du Canadian Energy Research Institute:

M. J. Philip Prince, président;

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche.

23
-71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Thursday, February 20, 2003

Le jeudi 20 février 2003

Issue No. 7

Fascicule n° 7

Fourteenth meeting on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

Quatorzième réunion concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les Etats-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-présidente: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

CALGARY, Thursday February 20, 2003

(15)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:03 p.m. in the Garden Patio Room of the Delta Bow Valley, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (4).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

As individuals:

Professor Don Barry, International Relations, University of Calgary;

Professor Rolf Minus, Director, Center for Economic Research, School of Business, University of Alberta.

Professor Barry made a presentation and answered questions.

Professor Mirus made a presentation and answered questions.

At 11:39 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

CALGARY, le jeudi 20 février 2003

(15)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 10 h 03, dans la salle Garden Patio, au Delta Bow Valley, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (4).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

M. Don Barry, professeur, relations internationales, Université de Calgary;

M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta.

M. Barry fait un exposé puis répond aux questions.

M. Mirus fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 39, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

CALGARY, Thursday, February 20, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:03 a.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, today, we continue our study on the very important subject of managing Canada's relations with the United States and, in particular, the various trade problems that we have been dealing with. We have had some extremely interesting evidence. The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has an order of reference to look into and report on the various aspects of the free trade agreement after 15 years.

I will introduce our two witnesses: Mr. Don Barry, Professor of Political Science at the University of Calgary, and Mr. Rolf Mirus, Professor and Director of the Western Centre for Economic Research, School of Business, at the University of Alberta.

We are very interested in your evidence, which we will be going over when we get back to Ottawa.

Professor Barry.

Mr. Donald Barry, Professor, Political Science, University of Calgary: Mr. Chairman, thank you for the opportunity to make this presentation today.

The rapid rise in Canadian-American integration in the wake of the Canada-U.S. and North American Free Trade Agreements, combined with the security implications of the September 11 terrorist attacks upon the U.S., have brought the management of the relationship into sharp focus. The most important challenge facing Canadian decision-makers is how to respond to the post-September 11 security environment while ensuring the uninterrupted flow of commerce across the Canada-U.S. border.

The dimensions of this challenge became apparent in the immediate aftermath of September 11 when the U.S. temporarily closed its borders in reaction to the attacks. Quick action by Canadian officials led to the December 2001 "Smart Border" action plan, designed to shore up border security, while facilitating the flow of people and goods between the two countries. Since then, Ottawa and Washington have been working to flesh out the principles contained in the action plan and to bolster defence cooperation. However, these undertakings have often been overshadowed by allegations in the American media and by American legislators concerning the porous Canada-U.S. border and Ottawa's lack of enthusiasm for the Bush administration's policies.

TÉMOIGNAGES

CALGARY, le jeudi 20 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 10 h 03 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique et pour en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) est au fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, aujourd'hui, nous poursuivons notre étude du sujet très important que constitue la gestion des relations entre le Canada et les États-Unis et, en particulier, les divers problèmes commerciaux que nous cherchons à résoudre. Nous avons entendu des témoignages extrêmement intéressants. Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères est chargé d'examiner les divers aspects de l'Accord de libre-échange après 15 ans d'application et d'en faire rapport.

Nos deux témoins sont M. Don Barry, professeur de Relations internationales à l'Université de Calgary, et M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Western Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta.

Nous tenons beaucoup à entendre votre témoignage, que nous examinerons lorsque nous serons de retour à Ottawa.

Professeur Barry.

M. Donald Barry, professeur de relations internationales, Université de Calgary: Merci, monsieur le président, de me permettre de présenter aujourd'hui cet exposé.

L'intégration accélérée du Canada et des États-Unis dans la foulée de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain, alliée aux incidences sécuritaires des attaques terroristes du 11 septembre 2001 contre les États-Unis, a propulsé la gestion des relations à l'avant-plan. Le défi le plus important qui se pose aux décideurs canadiens est de trouver le moyen de répondre au contexte sécuritaire de l'après-11 septembre 2001 tout en assurant le mouvement continu des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Toute l'ampleur de ce défi est devenue évidente au lendemain du 11 septembre 2001, lorsque les États-Unis ont fermé provisoirement leur frontière en réponse aux attaques. La réaction rapide des hauts fonctionnaires canadiens a mené, en décembre 2001, au plan d'action dit de la «frontière intelligente», qui visait à consolider la sécurité à la frontière tout en facilitant la circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays. Depuis lors, Ottawa et Washington travaillent à étoffer les principes contenus dans le plan d'action et à soutenir la coopération en matière de défense. Toutefois, ces entreprises ont souvent été éclipsées par des allégations des médias et des législateurs américains concernant la porosité de la frontière entre le Canada et les États-Unis et le manque d'enthousiasme d'Ottawa à l'égard de la politique du gouvernement Bush.

Alarmed Canadian business interests have called for bold action to alleviate U.S. security concerns in order to protect our access to the American market. For example, in November 2001, the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders, composed of some 40 business associations and companies, urged the Canadian government to adopt “a comprehensive and integrated solution” to security and border matters.

In the spring of 2002, economist Wendy Dobson proposed that Ottawa strike a “strategic bargain” with Washington that would see Canada support U.S. objectives on “border security, immigration and defence” in return for enhanced access to the American market through “a customs union or common market arrangement.”

Recently, the Canadian Council of Chief Executives called for the establishment of a joint approach to trade, immigration, energy, security and defence that would “transform the internal border into a shared checkpoint within the Canada-United States economic space.”

The common theme running through these proposals is that security and trade are closely linked and that explicit trade-offs can be made between them. This idea is not new. It is an extension and formalization of the partnership paradigm that constituted the basis of the management of Canada-U.S. relations in the first two decades after World War II. Conceived of as a partnership created by the Soviet threat, the relationship was managed by government elites who held compatible world views, were in firm control of their own governmental processes and in a position to sustain trade-offs that were central to the stability of the relationship. The U.S. gave Canada favourable economic treatment in return for Canada’s willingness to maintain an open investment climate and to contribute to continental and North Atlantic defence.

By the mid-1960s, the erosion of the Cold War conditions sustaining the partnership approach, institutional changes on both sides of the border, and the proliferation of actors and issues in the Canada-U.S. relationship as it grew more interdependent, challenged the capacity of government elites to manage the trade-offs that were central to the partnership paradigm. Prime Minister Brian Mulroney discovered this when he came to power in 1984. Seeing closer trade and investment ties to the U.S. as the key to our recovery from the recession of the early 1980s, he attempted to revive the partnership approach. He offered the U.S. foreign policy and defence support and liberal investment laws in the expectation that President Ronald Reagan would give Canada a sympathetic hearing on economic issues.

Inquiets, des intérêts commerciaux canadiens ont réclamé une action énergique pour calmer les préoccupations américaines en matière sécuritaire afin de protéger notre accès au marché américain. En novembre 2001, par exemple, la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial, qui est composée d’une quarantaine d’associations de gens d’affaires et de sociétés, a exhorté le gouvernement canadien à adopter «une solution globale et intégrée» aux questions de sécurité et de protection de la frontière.

Au printemps 2002, l’économiste Wendy Dobson a proposé qu’Ottawa conclue avec Washington un «marché stratégique» aux termes duquel le Canada appuierait les objectifs américains en matière de «sécurité à la frontière, d’immigration et de défense» en échange d’un accès amélioré au marché américain, qui serait rendu possible grâce à un arrangement de type «union douanière ou marché commun».

Récemment, le Conseil canadien des chefs d’entreprise a demandé qu’on adopte une politique commune à l’égard du commerce, de l’immigration, de l’énergie, de la sécurité et de la défense qui «transformerait la frontière commune en un poste de contrôle commun à l’intérieur de l’espace économique Canada-États-Unis».

Le thème qui revient dans toutes ces propositions, c’est que la sécurité et le commerce sont intimement liés et que des compromis explicites peuvent être faits entre les deux. L’idée n’est pas nouvelle. C’est le prolongement et le développement du paradigme du partenariat sur lequel reposait la gestion des relations canado-américaines au cours des deux décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Conçues comme un partenariat contre la menace soviétique, les relations étaient gérées par des élites gouvernementales qui avaient des visions du monde compatibles, qui maîtrisaient très bien les processus de leurs gouvernements respectifs et qui étaient en mesure de faire droit à des concessions essentielles à la stabilité des relations. Les États-Unis avaient offert au Canada un traitement économique favorable en échange du maintien d’un climat d’investissement ouvert et de sa contribution à la défense de l’Amérique du Nord et de l’Atlantique Nord.

Vers le milieu des années 60, l’érosion des conditions de guerre froide qui soutenaient le partenariat, des changements institutionnels des deux côtés de la frontière et la prolifération des acteurs et des problèmes dans des relations canado-américaines devenues de plus en plus interdépendantes avaient miné la capacité des élites gouvernementales de gérer les concessions mutuelles sur lesquelles reposait le paradigme du partenariat. C’est ce qu’a découvert le premier ministre Brian Mulroney lorsqu’il a pris le pouvoir, en 1984. Considérant le resserrement du commerce et des liens d’investissement avec les États-Unis comme la clé du redressement de notre économie après la récession du début des années 80, il a essayé de raviver le partenariat. Il a offert aux États-Unis une politique étrangère, un soutien de la défense et une législation libérale en matière d’investissement, espérant que le président Ronald Reagan accorderait une oreille sympathique au Canada en matière économique.

A dramatic improvement in Soviet-American relations made it relatively easy for Mulroney's government to support U.S. policies. Although Reagan was a strong president, he was not able to provide the favourable economic treatment that Mulroney sought. As a result, the Mulroney government shifted its efforts toward finding ways of exploiting interdependence with the U.S. while subjecting American power to legal constraint. The results could be seen in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA, which improved Canada's access to the American and Mexican markets and established a dispute settlement process to check the whimsical application of U.S. trade remedy laws.

The Chrétien government attempted to build on this approach by promoting hemispheric, transpacific and transatlantic free trade so Canada could diversify its trade, broaden the basis of its interaction with the U.S. and extend support for the multilateral trade system. However, its efforts bore little fruit because the U.S. government, its role constrained by the fracturing of the domestic trade consensus following NAFTA, was not able to play its critical leadership role in these undertakings.

Can a revived partnership approach provide an effective framework for managing current security and trade relations with the U.S.? Not likely. In the first place, there is no evidence that the Bush administration, its sights firmly fixed on national security and domestic politics, has any interest in big ideas. Moreover, when he came to office, President Bush responded to Mexican President Vincente Fox's overtures for closer ties by making Mexico a top foreign policy priority. Although relations with Mexico have taken a back seat to the war on terrorism, Bush remains sensitive to the Mexican president's position. Thus, deeper formal cooperation, if and when it does occur, is likely to take place on a North American rather than a Canada-U.S. basis.

Even if the Bush administration were to respond favourably to Canadian proposals for closer formal arrangements, a successful outcome is not assured. It is probably fair to say that Washington's priority is security, while Canada's is trade. How would the trade-off be weighted? How much security cooperation would be required for how much economic cooperation? Which side would set the terms? Would U.S. legislators be prepared to go along? In the continuing election campaign that is congressional politics, would congressmen and senators be prepared to take a larger view of their own interests? One need go no further than the long-running softwood lumber dispute to hazard a guess.

What, then, should Canada do?

Une amélioration marquée des relations américano-soviétiques a plutôt amené le gouvernement Mulroney à appuyer la politique américaine. Reagan était un président fort, mais il n'a pas pu accorder à Mulroney le traitement économique favorable que celui-ci recherchait. Le gouvernement Mulroney a donc essayé plutôt de trouver des moyens d'exploiter l'interdépendance avec les États-Unis tout en assujettissant les autorités américaines à la contrainte de la loi. Il en est résulté l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA, qui ont amélioré l'accès du Canada aux marchés américain et mexicain et qui prévoient un mécanisme de règlement des différends visant à faire échec à l'application arbitraire des lois américaines portant sur les recours commerciaux.

Le gouvernement Chrétien a essayé de tirer parti de cette approche en faisant la promotion d'un libre-échange à la grandeur de l'hémisphère, d'un libre-échange qui s'étendrait au-delà du Pacifique et de l'Atlantique, afin que le Canada puisse diversifier son commerce, élargir la base de son interaction avec les États-Unis et assurer un meilleur appui au système multilatéral de commerce. Ses efforts n'ont pas donné grand-chose, toutefois, car le gouvernement américain, limité qu'il était par le fractionnement du consensus sur le commerce intérieur qui a suivi l'ALENA, n'a pas pu jouer son important rôle de leader dans ces entreprises.

Un partenariat ravivé peut-il fournir un cadre efficace pour la gestion des relations actuelles en matière de sécurité et de commerce avec les États-Unis? Probablement pas. D'abord, rien ne prouve que le gouvernement Bush, dont le regard est décidément tourné vers la sécurité et la politique nationales, s'intéresse le moins au monde à de grandes idées. De plus, lorsqu'il est entré en fonction, le président Bush a répondu aux ouvertures de rapprochement du président mexicain Vincente Fox en faisant du Mexique une importante priorité en matière de politique étrangère. Les relations avec le Mexique ont cédé le pas à la guerre au terrorisme, mais Bush demeure sensible à la position du président mexicain. Donc, toute réelle coopération officielle ne pourrait probablement survenir qu'à l'échelle nord-américaine et non entre le Canada et les États-Unis seulement.

Même si le gouvernement Bush répondait favorablement aux propositions du Canada pour des arrangements officiels plus étroits, les résultats ne sont pas garantis. Il est probablement juste de dire que la priorité de Washington est la sécurité, alors que celle du Canada est le commerce. Comment équilibrer les concessions mutuelles? Quelle coopération en matière sécuritaire équivaldrait à telle ou telle coopération économique? Quel côté établirait les critères? Les législateurs américains seraient-ils disposés à collaborer? Dans la campagne électorale continue que constitue la politique américaine, les membres du Congrès et les sénateurs seraient-ils disposés à voir plus loin que leur intérêt immédiat? Le long différend sur le bois d'oeuvre suffit à nous en faire douter.

Que devrait donc faire le Canada?

First, I think we should continue to emphasize to Americans Canada's importance as an economic partner of the U.S., including our vital role as a supplier of oil, natural gas and hydroelectric power to that country's market.

Second, we should continue to build up our security and defence capabilities, not only to ensure the confidence of American decision-makers, but also to enhance our own capacity to make effective policy choices.

Third, we should continue our low-key efforts under the "Smart Border" action plan to improve border infrastructure and to enhance the compatibility of Canadian and American regulatory arrangements. This approach has already produced a record of solid, if unspectacular, results that will likely serve Canada well in the short to medium term.

Finally, we should ensure that, to the extent possible, relations with Washington are conducted within a system of rules in which issues are dealt with on the basis of agreed standards. Moreover, we should not hesitate to use those rules to challenge questionable U.S. policies.

Mr. Rolf Mirus, Professor and Director, Western Centre for Economic Research, School of Business, University of Alberta: Honourable senators, I was born and raised in Germany. I studied in the United States, and I have lived and worked in Alberta for 30 years now. My views are inevitably coloured, if you will, by this experience.

I agree with Professor Barry to a large extent; however, I believe we should think perhaps a little bit more boldly.

The events of 9/11 have changed the U.S. First, security concerns dominate. Second, November brought elections that have changed the U.S. We have Republican majorities in both houses. Third, President Bush has trade promotion authority.

At the risk of belabouring the obvious, the U.S. is Canada's largest customer. Forty-three per cent of GDP was exported to the U.S. in 2001. Eighty-seven per cent of merchandise exports went to the U.S. Four million Canadian jobs depend on U.S. trade, tourism and foreign direct investment. I am stressing foreign direct investment here because of the long-run dimension.

For Alberta, 41.3 per cent of the gross provincial product is exported. Almost 89 per cent of merchandise exports are to the U.S.; 70 per cent of Canada's merchandise exports rely on five border crossings; 90 per cent of Canada's merchandise exports rely on eleven border crossings. At the risk of belabouring the obvious, we are in a North American integrated economy.

Premièrement, nous devrions continuer de rappeler aux Américains l'importance du Canada en tant que partenaire économique des États-Unis, y compris le rôle vital que joue notre pays en tant que fournisseur de pétrole, de gaz naturel et d'électricité pour le marché américain.

Deuxièmement, nous devrions continuer d'accroître nos possibilités de sécurité et de défense, non seulement pour nous gagner la confiance des décideurs américains, mais encore pour rehausser notre propre capacité de prendre les bonnes décisions au plan de la politique à établir.

Troisièmement, nous devrions poursuivre les efforts discrets que nous déployons, dans le cadre du plan d'action dit de la «frontière intelligente», pour améliorer l'infrastructure frontalière et la compatibilité des mécanismes réglementaires canadiens et américains. Cette approche a déjà produit d'excellents résultats qui, sans être spectaculaires, serviront probablement bien le Canada à court et à moyen termes.

Enfin, nous devrions nous assurer que, dans toute la mesure du possible, les relations avec Washington soient menées conformément à un système de règles dans lequel les problèmes seront traités en fonction de normes convenues. De plus, nous ne devrions pas hésiter à invoquer ces règles pour contester des mesures américaines discutables.

M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Western Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta: Honorables sénateurs, je suis né et j'ai grandi en Allemagne. J'ai étudié aux États-Unis, et cela fait maintenant 30 ans que je vis et travaille en Alberta. Tout cela colore inévitablement, pour ainsi dire, mon opinion.

Je suis en grande partie d'accord avec le professeur Barry; je crois, toutefois, que nous devrions peut-être nous montrer un peu plus audacieux.

Les événements du 11 septembre 2001 ont changé les États-Unis. D'abord, les préoccupations en matière sécuritaire dominant. Ensuite, sont survenues en novembre des élections qui ont transformé les États-Unis. Les républicains sont majoritaires dans les deux Chambres. Enfin, le président Bush a le pouvoir de stimuler le commerce.

Au risque d'enfoncer une porte ouverte, je dirai que les États-Unis sont le plus grand client du Canada. Quarante-trois pour 100 du PIB ont été exportés aux États-Unis en 2001. Quatre-vingt-sept pour 100 des exportations de marchandises sont allées aux États-Unis. Quatre millions d'emplois canadiens dépendent du commerce, du tourisme et de l'investissement étranger direct des États-Unis. J'insiste ici sur l'investissement étranger direct à cause de son effet à longue portée.

L'Alberta exporte 41,3 pour 100 de son PIB provincial. Près de 89 pour 100 des exportations de marchandises vont aux États-Unis; 70 pour 100 des exportations de marchandises du Canada passent par cinq postes frontaliers; 90 pour 100 des exportations de marchandises du Canada passent par onze postes frontaliers. Au risque d'enfoncer une porte ouverte, je dirai que nous faisons partie d'une économie nord-américaine.

This integration also brings vulnerability. Our national interest dictates that we take the initiative with the U.S. to secure and reshape our trading and security relationship. The status quo is not really an option. Border closures and slowdowns are big risks. Foreign direct investment might be deterred and the issue-by-issue approach is perhaps not workable in this climate. We need to put our vital trade interests front and centre.

Senators, we cannot prosper without the U.S. Anyone who says otherwise closes his eyes to reality. Access to the U.S. market is vital for Canada.

In my submission to this committee, I am advocating that Canada move in the direction of a more formal trading relationship with the U.S., such as a customs union, with Mexico possibly joining at a later date. The customs union, whether formal or informal, recognizes that there is one North American market. Products from outside, regardless of where they land, face one customs levy, one inspection regime, one set of procedures, whether in Canada or the U.S. Imported inputs from outside North America will no longer be cheaper in the U.S. or in Canada because of a different tariff. That means we no longer need rules of origin. Their purpose is to prevent importation into the lower tariff jurisdiction for transshipment into the higher tariff jurisdiction. Rules of origin have been abused as protectionist devices, and they are costly to administer. Some estimates suggest that rules of origin in the European Free Trade Agreement cost 3 per cent to 5 per cent above the value of the exports. A common external tariff would establish destination neutrality for imports into North America.

What does this mean? It means two things, in my view. It means negotiating a common external tariff with the United States through a joint working group. I am not advocating that we redo the NAFTA. I think this can be done in incremental ways, along the lines suggested by Professor Barry. We need more common institutions at any rate, as we get more integrated and have more hassles.

I suggest a joint working group with side agreements with respect to embargoes, such as the one on Cuba. We cannot buy into American foreign policy, so we would need side agreements.

We could phase out the rules of origin. We could set aside agriculture and other sensitive sectors. We could establish transition periods.

The common external tariff, and we are not that far apart in our tariffs now, moves us toward common administrative procedures for goods and services trade vis-à-vis outside

Cette intégration est aussi une source de vulnérabilité. Il est dans l'intérêt national du Canada de prendre l'initiative avec les États-Unis de sécuriser et de réorganiser leurs relations en matière commerciale et sécuritaire. Le statu quo ne constitue pas vraiment une option. Les fermetures et les ralentissements à la frontière sont très risqués. Ils peuvent décourager l'investissement étranger direct, et le traitement au cas par cas n'est peut-être pas pratique dans un tel climat. Il faut mettre nos intérêts commerciaux vitaux à l'avant-plan de nos préoccupations.

Sénateurs, nous ne saurions prospérer sans les États-Unis. Il n'est pas réaliste de prétendre le contraire. L'accès au marché américain est vital pour le Canada.

Dans mon mémoire au présent comité, je préconise que le Canada développe des relations commerciales plus officielles avec les États-Unis, une union douanière, par exemple, à laquelle le Mexique pourrait se joindre plus tard. L'union douanière, officielle ou officieuse, reconnaît qu'il y a un seul marché nord-américain. Les produits venant de l'extérieur, où qu'ils arrivent, sont visés par les mêmes droits de douane, le même régime d'inspection, les mêmes procédures, au Canada comme aux États-Unis. Les produits importés de l'extérieur de l'Amérique du Nord ne seront plus meilleur marché aux États-Unis ou au Canada par suite d'une différence dans les tarifs douaniers. Cela signifie que nous n'avons plus besoin des règles d'origine. L'objet de celles-ci est d'empêcher l'importation dans le pays au tarif douanier le plus bas en vue d'un transbordement dans le pays au tarif douanier le plus élevé. Les règles d'origine agissent malheureusement de mesures protectionnistes, et elles sont coûteuses à administrer. Certains estiment que les règles d'origine dans la Zone européenne de libre-échange haussent de 3 à 5 pour 100 le coût des exportations. Un tarif douanier externe commun établirait une neutralité de destination pour les importations en Amérique du Nord.

Qu'est-ce que cela suppose? Deux choses, à mon avis. Cela suppose la négociation par un groupe de travail mixte d'un tarif douanier externe commun avec les États-Unis. Je ne préconise pas que nous refaisons l'ALENA. Je crois que cela peut se faire au moyen d'améliorations graduelles, comme l'a laissé entendre le professeur Barry. Il nous faut davantage d'institutions communes, en tout cas, pour nous adapter à une intégration de plus en plus grande et pour résoudre des contrariétés de plus en plus nombreuses.

Je propose la création d'un groupe de travail mixte et la conclusion d'accords parallèles à l'égard des embargos, tel celui qui frappe Cuba. Comme nous ne pouvons pas adhérer à la politique étrangère américaine, il nous faut conclure des accords parallèles.

Nous pourrions supprimer progressivement les règles d'origine. Nous pourrions exclure l'agriculture et d'autres secteurs sensibles. Nous pourrions établir des périodes de transition.

Le tarif douanier externe commun — et nos tarifs douaniers respectifs ne sont déjà pas si différents que cela l'un de l'autre — nous amène à adopter des procédures administratives communes

countries, lessening the importance of the internal border for commercial movement.

In recognition of one North American market, the second necessary step down the road would be to get away from American application of anti-dumping and countervailing subsidy laws, similar to the way in which the Europeans have one common market, one competition authority. We are not going to integrate to that extent in North America. I am not advocating that, but we could ask the Americans to subject Canadian imports to their competition tribunal, the Federal Trade Commission, or FTC. It deals with all internal competition issues, unfair trade issues. We would similarly subject imports from the United States to the Canadian Competition Bureau.

My guess is that 95 per cent of the cases that we see going to anti-dumping and countervailing subsidies proceedings would not be handled by the FTC. The FTC in the U.S. has, not a whimsical record, Professor Barry, but a very strong record of looking at the economics of the case. Canadian products in the U.S. would be subject to the FTC. U.S. products in Canada would be subject to the Competition Bureau, and that is the way Europeans have done it. Actually, the Europeans have a centralized system.

These two steps would move a customs union forward, formally or informally. Market access would be more secure for Canadian products.

What does Canada have to offer? We have to approach the United States. Professor Barry has stated what we have to offer. We make a commitment to open markets, which includes energy, and we make a commitment to security at our borders. This brings benefits to the U.S. — secure energy supplies and secure borders. Canada is, after all, the biggest petroleum supplier for the U.S. In 2001, I think we exported 14.5 billion barrels, so we were the leading supplier of energy. We do have some leverage there.

We could have common administrative protocols for goods and services, including security procedures for ships and aircraft, to allay American security concerns. We would not surrender but a small bit of sovereignty here because I am not suggesting we move to a common market for people, movement of people.

I am worried about merchandise, goods and services crossing the border. We need people who service machines, people who are consultants and so on. That is already happening. That is already clear.

I am not saying open the borders for free movement of people such as a common market would entail. I am not pushing for a common market.

à l'égard des échanges de biens et de services avec d'autres pays, diminuant la nécessité d'avoir une frontière commune pour le mouvement commercial.

Si l'on suppose l'existence d'un seul marché nord-américain, la deuxième mesure à prendre serait d'obtenir que les Américains cessent d'appliquer leurs lois antidumping et sur les subventions compensatrices, un peu comme le font les Européens avec leur marché commun unique et leur bureau de la concurrence unique. L'intégration ne sera pas aussi étendue en Amérique du Nord. Je ne préconise pas cela, mais nous pourrions demander aux Américains d'assujettir les importations canadiennes à leur tribunal de la concurrence, à savoir la Federal Trade Commission ou FTC. Ce tribunal s'occupe de tous les problèmes de concurrence interne, de tous les problèmes de commerce déloyal. De la même manière, nous assujettirions les importations des États-Unis à notre Bureau de la concurrence.

Je dirais que 95 pour 100 des cas d'antidumping et de subventions compensatrices que traite aujourd'hui la FTC ne vaudraient plus. Le bilan de la FTC, aux États-Unis, n'est pas arbitraire, professeur Barry, mais reflète une étude sérieuse de l'économie de chacun des cas. Les produits canadiens seraient assujettis à la FTC aux États-Unis. Les produits américains seraient assujettis au Bureau de la concurrence au Canada. C'est comme cela que s'y prennent les Européens. En fait, les Européens ont un système centralisé.

Ces deux mesures amèneraient une union douanière, officielle ou officieuse. Les produits canadiens auraient vraiment accès au marché.

Qu'est-ce que le Canada a à offrir? Il faut le faire savoir aux États-Unis. Le professeur Barry a dit ce que nous avons à offrir. Nous nous engageons à ouvrir les marchés, dont celui de l'énergie, et nous nous engageons à assurer la sécurité de notre frontière. Les États-Unis bénéficieraient donc d'un approvisionnement énergétique sûr et d'une frontière sûre. Le Canada est, après tout, le principal fournisseur de pétrole des États-Unis. En 2001, je crois que nous avons exporté 14,5 milliards de barils aux États-Unis; nous étions donc leur principal fournisseur d'énergie. Nous avons certes là un moyen de négociation.

Nous pourrions avoir des protocoles administratifs communs pour les marchandises et les services, y compris les mesures de sécurité pour les navires et les avions, afin de dissiper les préoccupations américaines en matière sécuritaire. Nous céderions là une petite partie seulement de notre souveraineté, car je ne propose pas que nous ayons un marché commun pour les personnes, la libre circulation des personnes.

Je m'inquiète pour la libre circulation des biens et des services entre le Canada et les États-Unis. Il nous faut des gens pour faire l'entretien des machines, des consultants, et cetera. C'est déjà le cas. C'est déjà évident.

Je ne dis pas qu'il faille ouvrir la frontière à la libre circulation des personnes, comme le supposerait un marché commun. Je n'exige pas un marché commun.

That, in summary, is my proposal: to think boldly, use the opportunity of a constellation in the United States that gives the President some power in both houses and trade promotion authority. We should broach the issue informally and see where we go from there. Without trying, we will never know.

The Chairman: I have the impression that the free trade agreement has had pluses and minuses. We had some very interesting evidence in Vancouver that the exchange rate has been possibly as important as the free trade agreement, particularly when you look at the imports into Canada from the U.S. versus the exports from Canada to the U.S. Imports from the U.S. into Canada are about the same as they were in terms of percentage as when the free trade agreement came into force. However, it has gone about as far as it is going to go at this point.

Professor Mirus, you say that we must think boldly, which is very difficult in this atmosphere of security concerns. When the Americans are internalizing everything, just how do we go about doing that?

The added problem that I do not think we have fastened on to — we have heard about it, but we have not been thinking about it — is that there are elections in the U.S. every two years, meaning that they are on a permanent election footing. The Democrats will obviously try to take the Congress back, and local issues and concerns about trade will be with us for some time because partly of this two-year election cycle.

New York State, particularly northern New York State, is dependent on trade with Canada. It is a depressed area generally, and yet Senator Clinton has been very vocal about security problems at the Canada-U.S. border. First, you say it is not clear that that is true. I do not think it is true. Never mind “not clear”; I do not think that is true. Second, you would think she would be interested in keeping that border flowing because it is important for the local economy of cities like Buffalo.

What about the WTO and the Doha Round? I know as well as anyone that some people say the Doha Round will never end. I am aware of that, but will not some of the trade barriers be dealt with in the Doha Round? Do you think anyone will make commitments before they make their positions clear at the Doha Round?

Mr. Mirus: I am prepared to comment on the prospects for the Doha Round in as much as it may provide some background to move on from.

The Doha Round is very difficult because, in the previous round, the Uruguay Round, the poor and developing countries were disappointed. They did not get the market access that they thought they ought to get and that, in my view, they deserved. There is big disappointment, and they are going to play very difficult to get this time around. Unless Europe can make concessions on agriculture, this round is not looking good. The

Bref, je propose que nous fassions preuve d'audace et que nous profitons d'un ensemble de facteurs qui font que, aux États-Unis, le président exerce un certain pouvoir dans les deux Chambres et peut stimuler le commerce. Nous devrions aborder la question de façon officieuse et voir ce que cela donnera. Si nous n'essayons pas, nous ne le saurons jamais.

Le président: J'ai l'impression que l'Accord de libre-échange présente des avantages et des inconvénients. Nous avons entendu à Vancouver un témoignage très intéressant voulant que le taux de change a peut-être été aussi important que l'Accord de libre-échange, notamment si l'on compare les importations américaines au Canada aux exportations canadiennes aux États-Unis. Le pourcentage des importations américaines au Canada est aujourd'hui à peu près le même que lorsque l'Accord de libre-échange est entré en vigueur. Toutefois, il est à peu près aussi élevé qu'il peut être à ce moment-ci.

Vous dites, professeur Mirus, que nous devons faire preuve d'audace, mais c'est très difficile dans ce climat d'inquiétude en matière sécuritaire. Comment faire alors que les Américains internalisent tout?

L'autre problème dont nous n'avons pas tenu compte, je crois — nous en avons entendu parler, mais nous n'y avons pas réfléchi — c'est qu'il y a des élections tous les deux ans aux États-Unis, ce qui veut dire qu'on y est toujours en campagne électorale. Les démocrates essaieront manifestement de regagner le Congrès, et les questions et problèmes régionaux en matière commerciale nous occuperont pendant un certain temps, en partie à cause de ce cycle électoral de deux ans.

L'État de New York, surtout le nord de l'État de New York, dépend du commerce avec le Canada. La région est en général défavorisée et, pourtant, madame le sénateur Clinton ne cesse de dire qu'il y a des problèmes de sécurité à la frontière entre le Canada et les États-Unis. D'abord, vous dites qu'il n'est pas sûr que cela soit vrai. Je ne crois pas que cela soit vrai. Non seulement ce «n'est pas sûr», mais ce n'est pas vrai. Ensuite, il me semble qu'elle voudrait s'assurer que la circulation soit fluide à la frontière, car c'est important pour l'économie de villes comme Buffalo.

Que dire de l'OMC et du Cycle de Doha? Je sais aussi bien que tout le monde qu'on dit que le Cycle de Doha ne finira jamais. J'en suis conscient, mais le Cycle de Doha ne permettra-t-il pas de supprimer des barrières commerciales? Croyez-vous qu'un pays s'engagera avant d'avoir exposé clairement sa position au Cycle de Doha?

M. Mirus: Je suis disposé à parler des perspectives du Cycle de Doha dans la mesure où celui-ci peut servir de tremplin.

Le Cycle de Doha est très difficile parce que, dans le cycle précédent, le Cycle d'Uruguay, les pays pauvres et les pays en développement ont été déçus. Ils n'ont pas obtenu l'accès au marché auquel ils croyaient avoir droit et auquel ils avaient droit, à mon avis. Ils ont été très déçus et ils vont jouer très serré cette fois-ci. À moins que l'Europe ne fasse des concessions en matière agricole, ce cycle n'augure rien de bon. Aucune des négociations

prospects that all attendant negotiations relating to reducing barriers to services and extending the agreement to new areas are not good until the agricultural issue is resolved.

Mr. Barry: Agriculture is a huge stumbling block, and there are no signs of resolution of the agriculture issue for the immediate future. Talks are stalled at the moment for that very reason.

The Chairman: This committee understands this reasonably well. We are quite knowledgeable about the European Union, having completed a couple of studies. Certainly, the agricultural issue will have to be dealt with because the budgetary implications will have to be dealt with.

Mr. Barry: It may be that the Europeans will be willing to move because they have got to bite this bullet when they add the new members to the European Union. They simply cannot afford the huge subsidies that these countries may require and may have to confront this issue internally before they will be willing to move externally.

The Chairman: They are not going to say anything until they are ready to say what they are going to say.

Mr. Barry: Perhaps not.

Senator Di Nino: It has been an interesting three or four weeks. It is obvious to us that the issues are similar in the sense that expert witnesses we have heard are grappling as much as we are in trying to find solutions to these problems.

You will find that B.C. has a particular interest in softwood lumber; the West in the Farm Bill and agricultural issues. We really come down to three or four or five things that pretty well everyone has focused on.

Professor Barry, in your brief you talk about the allegations by the American media and legislators concerning the porous Canada-U.S. border and Ottawa's lack of enthusiasm for the Bush administration's policies. It has been suggested to us that we truly are not doing a good job at marketing ourselves or communicating with the Americans who we are and what we are, and that maybe we are allowing U.S. politicians such as Senator Clinton too much leeway in the pronouncements that she and others are making without any basic fact to back them up.

Perhaps the understanding in Canada of the political system and the political reality in the U.S. is not as sharp as it should be. In particular, maybe we do not focus on the fact that politics is very much at the local level in the U.S., much more so than it is in Canada. Do you agree with those comments, and do you have any thoughts regarding how we might address those issues?

Mr. Barry: I think we understand the problem, but we have to devote more resources to dealing with it. I think the embassy in Washington, in particular, is doing a very good job, but it is doing the job with limited resources.

auxiliaires visant à réduire les obstacles aux services et à étendre l'accord à d'autres régions n'aboutira tant que la question agricole n'aura pas été résolue.

M. Barry: L'agriculture est une pierre d'achoppement énorme, et rien ne permet de croire que la question agricole sera résolue dans un avenir immédiat. C'est justement à cette question que les pourparlers s'achoppent à l'heure actuelle.

Le président: Le présent comité comprend assez bien cela. Pour avoir mené deux ou trois études sur la question, nous connaissons plutôt bien la situation de l'Union européenne. Il faudra, certes, que la question agricole soit réglée, car il faudra s'occuper des incidences budgétaires.

M. Barry: Il se peut que les Européens acceptent de bouger parce qu'ils devront affronter cet obstacle lorsqu'ils admettront de nouveaux membres dans l'Union européenne. Ils ne peuvent tout simplement pas se permettre les énormes subventions dont auront peut-être besoin ces pays, et ils devront peut-être régler la question à l'intérieur de l'Union avant d'accepter de bouger à l'extérieur de celle-ci.

Le président: Ils ne diront rien tant qu'ils ne seront pas prêts à dire ce qu'ils ont à dire.

M. Barry: Peut-être pas.

Le sénateur Di Nino: Les trois ou quatre dernières semaines ont été intéressantes. Nous voyons bien que les problèmes se ressemblent, en ce sens que les experts qui ont témoigné devant nous cherchent autant que nous des solutions à ces problèmes.

Vous constaterez que la Colombie-Britannique s'intéresse tout particulièrement au bois d'œuvre et l'Ouest, au Farm Bill et aux problèmes agricoles. Il n'y a vraiment que trois ou quatre ou cinq choses qui intéressent à peu près tout le monde.

Dans votre mémoire, professeur Barry, vous parlez des allégations des médias et des législateurs américains sur la porosité de la frontière entre le Canada et les États-Unis et sur le manque d'enthousiasme d'Ottawa à l'égard des politiques du gouvernement Bush. On nous a laissé entendre que nous ne réussissions vraiment pas à nous mettre en valeur auprès des Américains ni à leur faire comprendre qui nous sommes et ce que nous sommes, et que nous laissions peut-être trop des politiciens américains comme le sénateur Clinton faire des déclarations gratuites à notre égard.

Peut-être que nous, Canadiens, ne comprenons pas aussi bien que nous le devrions la réalité et le régime politiques américains. Peut-être que nous ne tenons pas suffisamment compte du fait, notamment, que la politique se fait beaucoup au niveau local aux États-Unis, beaucoup plus qu'au Canada. Êtes-vous d'accord là-dessus, et que pourrions-nous faire, selon vous, pour résoudre le problème?

M. Barry: Nous comprenons le problème, mais il faut consacrer davantage de ressources à le résoudre. Notre ambassade à Washington, en particulier, accomplit de l'excellent travail, mais elle dispose pour cela de ressources limitées.

We have been hammered in the American press. These myths, in many cases, have been repeated by American legislators who one would think would know better, but they are very responsive to the media and to local concerns.

It is a very difficult job, and I do not think there are any easy solutions. Suggestions have been made about media blitzes and that sort of thing, but I think they would have limited results.

We need the resources to get across the country and to spread the message, and I think we are doing that. The ambassador and the consuls general have been active across the United States, but our coverage is somewhat limited. I think we only have 10 to 12 consular offices.

The Chairman: Something like that.

Mr. Barry: That is a very limited range. Given the connections between the two countries, we must to boost our representation there in order to get the word out about Canada's reliability as a security partner of the United States and our importance as an economic partner to that country.

Senator Di Nino: How about the suggestion by more than one witness that we should create strategic alliances, particularly with, as the chairman was saying, the northern part of New York State, which is heavily dependent on the Ontario market, the softwood lumber industry, the Home Builders' Association, et cetera. In your opinion, are we putting enough resources in those areas and are we hitting the right targets?

Mr. Barry: The fundamental problem in our trade relations with the United States relates to the nature of our impact on that country. The impact is sectoral and regional. As a result, perceptions of Canada are rarely aggregated at the national level, except for a general view that is somewhat benign and not very well informed.

Given the nature of our impact, sectoral and regional voices in the United States often hold sway when decisions are made, particularly in Congress. We have to find allies to counter the pressures coming from those sources, if they are harmful to us. When we do that, we almost have to build a new coalition each time, which is not easy. There are no permanent coalitions, as such. Depending on the issue, we have to build a new coalition. That is what makes it difficult for us.

Senator Di Nino: When you talk about the relationship between Bush and Fox, the Mexican relationship, our other NAFTA partner, a lot of votes in the southern U.S. relate to the Latin vote. Many Mexicans vote with other Latin immigrants. One of the previous witnesses said that before the last election, Bush wanted to have control of both the House of Representatives and the Senate. He knew that he needed votes from some of the southern states to regain control of both, and that was a major factor. Is this a reality?

Mr. Barry: In Mexico-U.S. relations?

Senator Di Nino: Yes.

La presse américaine nous éreinte. Les mythes qu'elle diffuse sont bien souvent repris par des législateurs américains, qui devraient avoir un peu plus de bon sens, mais qui sont très influencés par les médias et les préoccupations régionales.

C'est un travail très difficile et il n'y a pas de solution, à mon avis. On a proposé des campagnes médiatiques et d'autres choses du genre, mais je crois que cela donnerait des résultats limités.

Nous avons besoin de ressources pour nous faire valoir dans tout le pays, ce que nous faisons déjà. L'ambassadeur et le consul général ont beau travailler fort à la grandeur des États-Unis, notre couverture est plutôt limitée. Je crois que nous avons seulement 10 à 12 consulats.

Le président: À peu près.

M. Barry: Cela donne une portée très limitée. Compte tenu des liens entre les deux pays, il faut multiplier nos représentations là-bas afin qu'on sache bien que le Canada est un partenaire sûr des États-Unis en matière sécuritaire et un partenaire économique important de ce pays.

Le sénateur Di Nino: Que dire de la proposition de plus d'un témoin qu'il faudrait créer des alliances stratégiques, notamment, comme le disait le président, avec le nord de l'État de New York, qui est fortement tributaire du marché ontarien, du secteur du bois d'oeuvre, de la Home Builders' Association, et cetera? À votre avis, consacrons-nous suffisamment de ressources à ces choses et atteignons-nous les bonnes cibles?

M. Barry: Le problème fondamental de nos relations commerciales avec les États-Unis se situe dans la nature de notre impact sur ce pays. Comme l'impact est sectoriel et régional, les diverses perceptions du Canada donnent rarement une image globale au plan national, si ce n'est une opinion générale plutôt anodine et peu éclairée.

Compte tenu de la nature de notre impact, les voix sectorielles et régionales aux États-Unis l'emportent souvent lorsque des décisions sont prises, notamment au Congrès. Il nous faut des alliés pour contrer les pressions venant de ces sources, si ces pressions nous font du tort. Pour y arriver, il faut bâtir une nouvelle coalition à chaque fois, ce qui n'est pas facile. Il n'existe pas à proprement parler de coalitions permanentes. Pour chaque nouveau problème, il faut construire une nouvelle coalition. C'est ce qui rend les choses difficiles pour nous.

Le sénateur Di Nino: Vous parlez des relations entre Bush et Fox, entre les États-Unis et le Mexique, notre autre partenaire à l'ALENA, et beaucoup d'électeurs du sud des États-Unis sont d'origine latino-américaine. De nombreux Mexicains votent comme les autres immigrants latino-américains. Un témoin nous a dit que, avant les dernières élections, Bush voulait avoir le contrôle tant de la Chambre des représentants que du Sénat. Il savait qu'il lui fallait obtenir des votes dans des États du Sud pour reprendre le contrôle des deux, et cela a beaucoup joué. Est-ce vrai?

M. Barry: Dans les relations entre le Mexique et les États-Unis?

Le sénateur Di Nino: Oui.

Mr. Barry: I think there are three reasons it assumed a high profile at the time Bush was elected.

First, of course, he was Governor of Texas and was familiar with border issues.

Second, there were pressing border issues to be dealt with. He knew Mr. Fox. Mr. Fox had been down there in the Mexican state of Guadalajara, I think. Bush was acquainted with Mr. Fox.

Third, there are about 35 million Spanish-speaking American citizens who are a substantial force in U.S. electoral politics. The question is this: What has that added up to so far in Mexican-U.S. relations? The answer is not very much.

Mr. Fox is frustrated that very little progress has been made on the pressing issues between the two countries, particularly the issue of immigration. Mexico is having problems of its own in dealing with the United States at this time.

Senator Di Nino: Professor Mirus, I would welcome your comments on any of those issues as well, but the main issue, if I read your presentation correctly, in both verbal and in written form, is the proposal to create a customs union within NAFTA. We have heard witnesses talk about that, some in support of it and some strongly against it. Perhaps you could remark on one of the main opponents referring to a customs union as a disaster, principally because we would have to adopt and be playing by American rules instead of our own and that we would not be considering that at all.

Mr. Mirus: First I will briefly deal with a couple of issues on the table.

With respect to the exchange rate, Mr. Chairman, both exports to the U.S. and imports into Canada have grown remarkably since the NAFTA, and the exchange rate has some responsibility in that regard. The import growth has been so strong that I think it has had a minor impact. I think the NAFTA has had a big impact.

With respect to marketing Canada in the United States, I studied at the University of Minnesota, where I talked to educated Americans. They thought that Japan and China were their biggest trading partners, not Canada, and that is because these countries are more visible. They have more political power, and we are being taken for granted. We are the reliable friend up north, so no need to worry.

The Chairman: I suppose it says "Made in China" on everything, whereas it does not say that when they buy canola oil.

Mr. Mirus: Marketing Canada in the U.S. is a very difficult job for a small country. Academics like Professor Barry and I receive invitations. We are encouraged, but it is just a drop in the bucket. We do not reach too many people, if we even have the time.

M. Barry: Il y a trois raisons pour lesquelles cela a beaucoup compté dans l'élection de Bush.

Premièrement, bien sûr, en tant que gouverneur du Texas, Bush connaissait bien les problèmes frontaliers.

Deuxièmement, il y avait des problèmes frontaliers urgents à régler. Bush connaissait M. Fox. M. Fox était allé dans l'État mexicain de Guadalajara, je crois. Bush connaissait personnellement M. Fox.

Troisièmement, les quelque 35 millions d'Américains qui sont hispanophones constituent une force considérable dans la politique électorale américaine. La question est de savoir ce que cela a apporté jusqu'à maintenant aux relations entre le Mexique et les États-Unis. Pas grand-chose, en fait.

M. Fox est insatisfait du peu de progrès qui a été accompli dans le règlement des problèmes urgents entre les deux pays, celui de l'immigration, notamment. Le Mexique éprouve aussi des problèmes en ce moment dans ses relations avec les États-Unis.

Le sénateur Di Nino: Professeur Mirus, je serais heureux de savoir ce que vous pensez aussi de ces problèmes, mais le principal problème, si j'ai bien compris vos exposés oral et écrit, réside dans la création d'une union douanière au sein de l'ALENA. Des témoins nous en ont parlé; certains étaient en faveur et d'autres, résolument contre. Un des principaux opposants a dit qu'une union douanière serait catastrophique, surtout parce qu'il nous faudrait adopter et respecter les règles américaines au lieu des nôtres et que ce n'est pas du tout ce que nous voulons. Peut-être pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Mirus: Je dirai d'abord quelques mots sur deux ou trois questions à l'étude.

Pour ce qui est du taux de change, monsieur le président, tant les exportations vers les États-Unis que les importations au Canada ont considérablement augmenté depuis la signature de l'ALENA, et le taux de change n'y est pas complètement étranger. La croissance des importations est tellement marquée, toutefois, que son incidence est faible. Je crois que l'ALENA a beaucoup joué.

Quant à vendre le Canada aux États-Unis, je vous dirai que j'ai fréquenté l'Université du Minnesota, où je me suis entretenu avec des Américains cultivés. Or, ceux-ci croyaient que le Japon et la Chine étaient les principaux partenaires commerciaux des États-Unis, et non le Canada. Pourquoi? Parce que ces pays-là sont plus en vue. Ils sont très puissants au plan politique, alors qu'on tient le Canada pour acquis. Le Canada, c'est l'ami sûr, au Nord, dont on n'a pas besoin de s'inquiéter.

Le président: Je suppose que les Américains voient la mention «Fabriqué en Chine» partout, alors qu'il n'y a rien d'écrit sur l'huile de canola qu'ils achètent.

M. Mirus: Il est très difficile pour une petite puissance comme le Canada de se faire connaître aux États-Unis. Des universitaires, tels le professeur Barry et moi-même, reçoivent des invitations. C'est encourageant, mais notre contribution n'est qu'une goutte d'eau dans la mer. Nous n'atteignons pas beaucoup de monde, même lorsque nous en avons le temps.

The personal relationships between American and Canadian politicians are under-exploited. North-south business flows now suggest that we are more active — let us say, Premier Klein and the Governors of North Dakota and Montana — and so on. These relationships are beginning to develop. I could see a relationship between Michigan and Ontario develop, and I think that is a project situation. There is a very good personal relationship between Tom Ridge and Finance Minister John Manley, which can be built on. When personal relationships are good, things go better for us. You just pick up the phone.

It is true that if we go into a full-fledged customs union, such as it exists in the textbook case, that means an incremental application of sovereignty. We are losing our sovereignty anyway with a north-south trade flow that is our life blood. We must recognize the obvious: When you live next to an elephant, you have to give a little.

We have to look to where our national interest is, and, as an economist, I think it is with jobs, business and the economy. We cannot afford environmental programs, social programs, scholarships or anything for Canada unless our economy is in shape — so we depend on the U.S.

I am prepared to give a little bit on sovereignty. I am not giving on immigration. I think we will use our Canadian immigration criteria. I am not giving on Cuba. I think that is not a good policy for the Americans, so we would have to have a lever, side agreements saying that the Cuban embargo does not apply to Canada.

We can have a common external tariff. Administratively, it is a North American space. How much do we give up there? We can look into that, but our tariffs are not that different anymore. If we continue down the road with the WTO successfully, then tariffs would, in my lifetime, go to zero. We would have a customs union with zero common external tariffs. That would be the eventual outcome.

I am prepared to say that we can satisfy the Americans on security when it comes to overseas flights landing at airports in Montreal, Toronto or Vancouver so that the Americans are satisfied that our border inspections do not bring them added security risks. They have enough of them. If they have confidence in our inspections at the border, and if we have common procedures with respect to customs forms, the world is easier. Then we will not have the hassles of the internal border because the security concerns will be allayed or lessened, and we will build confidence.

I agree with Professor Barry that it would build confidence with the U.S. if we had a stronger military. I could not agree more. You hear American making jokes about Sea Kings, and that embarrasses me.

Senator Setlakwe: My first question concerns our relationship with the European Commission because you have a lot of experience and knowledge of what our trade relationship has been with the EC.

Les relations personnelles entre les politiciens américains et canadiens sont sous-exploitées. Le commerce Nord-Sud suppose désormais que nous soyons plus actifs — disons, le premier ministre Klein et les gouverneurs du Dakota du Nord et du Montana — et ainsi de suite. Des relations de ce genre commencent à se développer. Les relations entre le Michigan et l'Ontario, par exemple, ne peuvent que s'améliorer, à mon avis. En effet, les excellentes relations personnelles qu'entretiennent Tom Ridge et le ministre des Finances, John Manley, seront utiles. Meilleures sont les relations personnelles et mieux c'est pour nous. Un coup de téléphone suffit.

Il est vrai qu'une véritable union douanière, une union douanière typique, suppose la perte progressive de sa souveraineté. Nous perdons déjà notre souveraineté dans le commerce Nord-Sud, qui nous est absolument essentiel. Il faut se rendre à l'évidence: lorsqu'on vit près d'un éléphant, il faut faire quelques compromis.

Il faut voir où réside notre intérêt national et, en tant qu'économiste, je crois qu'il réside dans l'emploi, le négoce et l'économie. Nous ne pouvons nous permettre des programmes environnementaux, des programmes sociaux, des bourses d'études ou quoi que ce soit d'autre pour les Canadiens que si notre économie est prospère — nous dépendons donc des États-Unis

Je suis prêt à céder un peu au chapitre de la souveraineté. Je ne céderai rien au chapitre de l'immigration. Je crois que nous garderons nos critères canadiens à cet égard. Je ne céderai pas en ce qui concerne Cuba. Comme ce n'est pas une bonne politique pour les Américains, il nous faudra prévoir des accords parallèles prévoyant que l'embargo cubain ne s'applique pas au Canada.

Nous pouvons avoir un tarif douanier externe commun. Au plan administratif, c'est un espace nord-américain. Que cédon-nous à cet égard? Nous pouvons y penser, mais nos tarifs douaniers ne sont plus tellement différents l'un de l'autre. Si les négociations à l'OMC aboutissent, les tarifs douaniers disparaîtront de mon vivant. Nous aurons une union douanière sans tarif douanier externe commun. Voilà où on en arrivera éventuellement.

Je dirais que nous pouvons satisfaire les Américains quant à la sécurité des arrivées transatlantiques aux aéroports de Montréal, de Toronto et de Vancouver de telle sorte qu'ils soient assurés que nos inspections à la frontière n'augmentent pas leurs risques pour la sécurité. Ils ont assez des leurs. S'ils peuvent nous faire confiance pour les inspections à la frontière, et si nous traitons les formules de douane de la même manière qu'eux, cela facilitera les choses. La frontière commune ne posera alors plus aucun problème, car les préoccupations en matière sécuritaire seront dissipées ou réduites, et nous instaurerons la confiance.

Je conviens avec le professeur Barry que les États-Unis nous feraient davantage confiance si nos forces armées étaient mieux équipées. Je suis on ne peut plus d'accord avec lui. Les blagues que font les Américains à propos des Sea King m'embarrassent.

Le sénateur Setlakwe: Ma première question concerne nos relations avec la Commission européenne. En effet, grâce à votre expérience, vous êtes bien au fait de nos relations commerciales avec la CCE.

The Canada Europe Round Table for Business, CERT, meets annually. Since the meeting we attended two years ago, has there been any progress toward liberalizing trade between Canada and Europe?

We heard last week former Minister of International Trade Roy MacLaren that Pascal Lamy had said that free trade between Canada and Europe was unavailable. That struck me as rather drastic considering the interest shown by both sides in doing something to liberalize trade. I am aware of the impediments caused by agricultural policies in Europe and also in the United States.

Our trade with Europe has gone from 25 to 5 per cent or 28 to 5 per cent, even though Europe represents 25 per cent of the foreign direct investment in Canada and vice versa. Perhaps that is a subject we should just drop and concentrate on what Professor Mirus refers to, a customs union with the United States.

Professor, you did mention that we should continue to emphasize to Americans Canada's importance as an economic partner to the U.S., including our vital role as a supplier of oil, natural gas and hydroelectric power to that country's market.

Yesterday, we heard that the Petroleum Producers Association of Canada is very happy with the concessions that Canada has made. I would think that in this respect — electricity and oil and natural gas — we do have some sort of customs union between Canada and the United States.

When it comes to asking those who benefit from that whether they are willing to intervene in favour of others who are not as happily served by the Americans, they say that linkage is not in their interest. I think that is worth thinking about because we are hurt by the countervailing and anti-dumping duties imposed by the Americans. We have one very important sector of our economy that is not being affected by countervailing duties because it is in the interests of the Americans. There are no lobbies, sectoral or general, in the United States to complain about petroleum and electricity imports into the United States, although up until 1970 that was certainly the case. If the Americans find other sources of petroleum and natural gas anywhere in the world, they may not feel as generous to us as they are now.

These are some of the general questions that have crossed my mind while both of you have been speaking this morning.

Professor Mirus, you said in your presentation that the European Union, which resulted from a common commitment not just to further the economic interests of member countries but to avoid war, aims at eventual federation as a political union. In the EU there are many sovereign states willing to sacrifice their independence. However, in North America, if you exclude Mexico, which is a minor player, why would Canada ever want to enter into a customs union and see eventual political union if we consider that the size of the American economy and their population is 10 times that of Canada's? We would not have very much if we entered a customs union. This thought has been expressed by others who contest the very idea of a customs union.

La Table ronde Canada-Europe, la TRCE, se réunit chaque année. Depuis que nous y avons participé, il y a deux ans, a-t-on fait des progrès dans la libéralisation des échanges entre le Canada et l'Europe?

La semaine dernière, l'ancien ministre du Commerce international, Roy MacLaren, nous a dit que Pascal Lamy avait déclaré que le libre-échange entre le Canada et l'Europe ne pouvait pas se faire. J'ai trouvé cela plutôt draconien, étant donné que les deux côtés semblaient vouloir libéraliser les échanges. Je connais les obstacles que constituent les politiques agricoles en l'Europe ainsi qu'aux États-Unis.

Nos échanges commerciaux avec l'Europe sont passés de 25 ou 28 à 5 pour 100, et cela, même si l'Europe représente 25 pour 100 de l'investissement étranger direct au Canada et inversement. Peut-être devrions-nous oublier cela et nous concentrer sur ce dont parle le professeur Mirus, soit une union douanière avec les États-Unis.

Professeur, vous avez bien dit que nous devrions continuer de rappeler aux Américains l'importance du Canada en tant que partenaire économique des États-Unis, y compris le rôle vital que joue notre pays en tant que fournisseur de pétrole, de gaz naturel et d'électricité pour le marché américain.

Hier, nous avons appris que l'Association canadienne des producteurs de pétrole se réjouissait fort des concessions faites par le Canada. Je croisais que, dans ce domaine — soit l'électricité, le pétrole et le gaz naturel — il existe bel et bien une sorte d'union douanière entre le Canada et les États-Unis.

Lorsqu'on demande aux secteurs qui en bénéficient s'ils seraient disposés à intervenir en faveur de ceux qui ne sont pas aussi bien servis par les Américains, ils disent que ce n'est pas dans leur intérêt. Il faut y songer, car les droits compensateurs et antidumping imposés par les Américains nous causent du tort. Un seul secteur très important de notre économie n'est pas visé par des droits compensateurs parce que cela arrange les Américains. Aucun groupe de pression, sectoriel ou général, ne se plaint aux États-Unis des importations de pétrole et d'électricité, alors que beaucoup le faisaient certes avant 1970. Si les Américains trouvent d'autres sources de pétrole et de gaz naturel ailleurs dans le monde, ils ne seront peut-être plus aussi généreux avec nous.

Ce sont là des généralités qui m'ont traversé l'esprit pendant votre exposé à tous deux, ce matin.

Professeur Mirus, vous avez dit dans votre exposé que l'Union européenne, qui est née d'un engagement commun non seulement à promouvoir les intérêts économiques des pays membres, mais aussi à éviter la guerre, aspire à devenir une fédération en tant qu'union politique. L'Union européenne comprend tellement d'États souverains qui sont disposés à sacrifier leur indépendance. En Amérique du Nord, toutefois, si l'on exclut le Mexique, qui est un acteur mineur, pourquoi le Canada voudrait-il entrer dans une union douanière et une éventuelle union politique avec les États-Unis, étant donné que l'économie et la population américaines sont dix fois plus importantes que celles du Canada? Nous ne gagnerions pas beaucoup à entrer dans une

The principal reason they invoke objections to the customs union is that they think the size of the American economy and population will just drown us.

Mr. Barry: I think that the relationship with the European Union is of vital importance to us. For starters, the more we integrate with the United States, the less visible we become elsewhere, but we are a country that has global interests. Thus, our other connections are important, including our connection with Europe.

There is a very important foundation of values and interests upon which we can build a relationship. To the extent that the Europeans realize that, and they have been the reluctant partners so far, it is in their interest to respond.

The agenda of Canada-EU relations has expanded dramatically since 1996, but it needs to be drawn together in a partnership agreement that would give strategic vision to the relationship and that would signal the importance that both sides attach to their relations. I have suggested that on many occasions, and the response is always mixed.

There is a certain inertia within the European Commission. We cannot do that because it will create unrealistic expectations. I think it would be useful to pursue it.

Senator Setlakwe: I forgot to mention that I heard for the first time last week that there is a Canada-Europe trade enhancement meeting in Greece sometime this spring and another one in December. Their purpose is to discuss anything about free trade and tariff barriers. They want to discuss, for example, regulations, investment, movement of people and professionals.

Mr. Barry: That is right. I think it would be very useful to have an agreement that drew the elements of the relationship together, and it is pretty extensive at this time. I think it is true, as you say, that trade remains at the heart of the relationship.

There is enthusiasm in some quarters for free trade and it is tepid, at best, in other quarters. The European Commission seems to regard Canada as an open but small market that would yield only limited results for the community. On the Canadian side, some of the Canadian trade people argue that we ought to focus our efforts on the U.S. market, on the WTO, where they say it matters most.

In 1999, Trade Commissioner Lamy said that he would be prepared to consider a business case for free trade. Since that time, a number of studies conducted on both sides, but particularly on the Canadian side, have shown substantial support for free trade. The first one was a study carried out by the Department of Foreign Affairs, which showed that there were gains to be made on both sides of the free trade agreement. The European Commission and the Department of Foreign Affairs on our side both agreed to conduct business surveys. The business

union douanière. Cela a déjà été dit par de farouches opposants à une union douanière. Leur principale raison de contester l'union douanière est que, selon eux, l'économie et la population américaines sont tellement importantes qu'elles nous absorberaient complètement.

M. Barry: Je crois que nos relations avec l'Union européenne sont pour nous d'une importance vitale. Pour commencer, plus nous nous intégrerons aux États-Unis et moins nous serons en vue partout ailleurs, alors que le Canada a des intérêts mondiaux. Nos autres liens sont donc importants, y compris nos liens avec l'Europe.

Nous partageons avec les Européens tellement de valeurs et d'intérêts sur lesquels fonder des relations. Dans la mesure où les Européens comprendront — et ce sont eux qui se montrent réticents jusqu'à maintenant — qu'il est dans leur intérêt d'y consentir.

Les relations entre le Canada et l'Union européenne ont pris énormément d'ampleur depuis 1996, mais il faudrait les endiguer dans une entente de partenariat qui leur donnerait une dimension stratégique et qui reconnaîtrait l'importance que les deux côtés leur accordent. Je l'ai proposé maintes fois, mais la réaction est toujours mitigée.

Il existe une certaine inertie au sein de la Commission européenne. Nous ne pouvons pas faire cela, car cela créera des attentes peu réalistes. Il vaudrait la peine d'approfondir la chose.

Le sénateur Setlakwe: J'ai oublié de signaler que j'ai appris la semaine dernière qu'il y aura une conférence de promotion du commerce entre le Canada et l'Europe, en Grèce, au printemps, et une autre en décembre. On y discutera de tout ce qui concerne le libre-échange et les barrières tarifaires. On veut discuter, par exemple, de règlement, d'investissement et de circulation des personnes, en général, et des professionnels en particulier.

M. Barry: C'est vrai. Il serait très utile qu'une entente porte sur toutes les facettes des relations, qui sont plutôt nombreuses à ce moment-ci. Il est vrai, comme vous le dites, que le commerce demeure au cœur des relations.

L'accueil réservé au libre-échange est soit enthousiaste, soit tiède, tout au plus. La Commission européenne semble considérer le Canada comme un marché libre, mais petit, qui n'apporterait que des bienfaits limités à la communauté. Du côté canadien, des représentants du secteur commercial soutiennent que nous devrions concentrer nos efforts sur le marché américain, sur l'OMC, où cela compte le plus, à leur avis.

En 1999, le Commissaire du commerce extérieur Lamy s'est dit prêt à envisager une analyse de rentabilisation du libre-échange. Depuis lors, un certain nombre d'études menées des deux côtés, mais surtout du côté canadien, ont révélé un appui substantiel pour le libre-échange. La première, qui a été menée par le ministère des Affaires étrangères, a montré qu'un accord de libre-échange serait avantageux pour les deux côtés. La Commission européenne et le ministère canadien des Affaires étrangères ont tous deux convenu de mener une enquête auprès

survey on the Canadian side, released last November, showed that business was overwhelmingly in favour. The European Commission has not released its study.

In December, Commissioner Lamy seemed to have changed his tune somewhat. He said originally that he was prepared to consider the business case, but in December, just before the Canada-EU summit, he argued that market access issues should best be resolved in the Doha Round.

The Canadian government agreed to settle for a trade and investment enhancement agreement, the content of which, as far as I know, has not yet been established. Apparently this is supposed to be studied, and a report is supposed to be made to the summit in December 2003.

CERT, of course, has been at the forefront of efforts to promote free trade with the union, but their efforts, like those of the Canadian government, at least so far, have borne little fruit. It remains to be seen what the results will be of this commitment to establish a trade and investment enhancement agreement. The two sides agreed to survey the whole relationship. A report is due on that next December as well, I believe. That is where we stand at the moment.

Mr. Mirus: I want to add something to Professor Barry's comments about EU negotiations. I think that that would be time ill spent, given the trade relationship, given the complexity, given the limited number of trade negotiators we have, and given that any negotiated results would have to be consistent with NAFTA. In other words, the results could not be inconsistent with our obligations to our American partners. It is a very complex undertaking.

Senator Setlakwe: You say it would be futile on our part.

Mr. Mirus: Not futile because all trade agreements, free trade agreements, generally have some benefits.

Senator Setlakwe: It would not be very productive.

Mr. Mirus: It would not be very productive.

Senator Setlakwe: At the same time, Mexico has got a trade agreement with the Europeans. The Americans are talking to the Europeans and they are talking to Americans. Why should we not do the same?

Mr. Mirus: We can talk, but with respect to the American side of free trade with the Europeans, we will be taking over those clauses that are in there anyway, because if investment comes into North America, we must look like we are not giving different conditions to the Europeans than we are to the Americans. We would piggyback on the Americans, and I do not see negotiating with the Europeans separately as having any gains for us.

des entreprises. L'enquête auprès des entreprises canadiennes, dont le rapport a été publié en novembre, a montré que les entreprises étaient très majoritairement en faveur du libre-échange. La Commission européenne n'a pas publié son rapport.

En décembre, le commissaire Lamy semble avoir changé quelque peu son fusil d'épaule. Après avoir dit qu'il était prêt à envisager une analyse de rentabilisation, il a soutenu en décembre, juste avant le sommet canado-européen, qu'il vaudrait mieux résoudre les problèmes d'accès au marché dans le cadre du Cycle de Doha.

Le gouvernement canadien a accepté de se contenter d'un accord de promotion du commerce et de l'investissement, dont le contenu n'a pas encore été établi, à ma connaissance. Apparemment, on est censé l'examiner et en faire rapport au sommet de décembre 2003.

La Table ronde Canada-Europe est évidemment à l'avant-garde des initiatives de promotion du libre-échange avec l'Union européenne, mais ses efforts, comme ceux du gouvernement canadien d'ailleurs, n'ont pas vraiment porté fruit, du moins jusqu'à maintenant. Il reste à voir ce que donnera cet engagement d'établir un accord de promotion du commerce et de l'investissement. Les deux côtés sont convenus d'examiner l'ensemble des relations, et d'en faire rapport en décembre prochain aussi, je crois. Voilà où nous en sommes à l'heure actuelle.

M. Mirus: Je veux revenir sur les observations du professeur Barry au sujet de négociations avec l'Union européenne. Je crois que ce serait une perte de temps, compte tenu des relations commerciales, compte tenu de la complexité, compte tenu du nombre limité de négociateurs commerciaux que nous avons et compte tenu du fait que tout résultat négocié devrait être compatible avec l'ALENA. Autrement dit, les résultats ne sauraient être incompatibles avec nos obligations envers nos partenaires américains. L'entreprise est très complexe.

Le sénateur Setlakwe: Vous dites que ce serait futile de notre part.

M. Mirus: Futile, non, car tous les accords commerciaux, tous les accords de libre-échange, présentent des avantages.

Le sénateur Setlakwe: Ce ne serait pas très productif.

M. Mirus: Ce ne serait pas très productif.

Le sénateur Setlakwe: Néanmoins, le Mexique a conclu un accord commercial avec les Européens. Les Américains négocient avec les Européens et ceux-ci négocient avec les Américains. Pourquoi ne ferions-nous pas la même chose?

M. Mirus: Nous pouvons le faire mais, pour ce qui est du côté américain du libre-échange avec les Européens, nous reprendrons les dispositions qui existent déjà, car si l'investissement vient en Amérique du Nord, nous devons montrer que nous ne faisons pas aux Européens des conditions qui soient différentes de celles que nous faisons aux Américains. Nous profiterions de l'accord conclu par les Américains, et je ne vois pas ce que nous gagnerions à négocier séparément avec les Européens.

We have strong cultural, political and other ties, and I would like to see them continue, but trade negotiations are complex. We are an agricultural exporter in many respects. The Europeans are putting up barriers there, and they are not going to change. They have many problems in that respect. We are number 15 to them or number 50, so I take a dim view of that. However, I agree that free trade is better than no trade. However, you can perhaps keep this on a small flame and keep it going so that you have your Canada Europe Round Table. I am not saying that you abandon that, but I do not think we should have big hopes for quick results on that front.

With respect to your question to me about the customs union, there is a size and symmetry between Canada and the U.S. that makes it difficult to negotiate such an agreement. We do not have as much bargaining power, being the smaller unit. That said, what we really need as a small country is a rules-based approach, just as Professor Barry said. We need rules so that we can conduct our business without being subject to the whims of the superpower all the time. Therefore, an incremental move to improve the rules should be welcomed.

Now, it is not easy and there are many little roadblocks, but if we do not have the courage to think ahead 10, 15 or 20 years, we are not doing our job as academics. The status quo is perhaps not an option in the long run.

We may have an opportunity. The Americans want our energy, yes, and they take it gladly. They keep out our softwood, and I do not like that. There may be a window of opportunity to broach matters such as security and trade and then repackage the relationship. It does not hurt to talk.

Senator Setlakwe: You did link security with the possibility of a customs union. I introduced a bill in the Senate amending the Canada Customs and Revenue Act. This was before September 11. It was a forward-looking piece of legislation. The bill amended the act to the extent that we attempted, successfully, I think, to expedite shipments between the two countries using pre-inspection and preauthorization before they arrived at the point of entry. Also, the bill applied to people coming through airports — high-risk scans and the like.

As far as security is concerned, someone mentioned that there was a close relationship between Minister Manley and Tom Ridge on the American side, and that there are no real bottlenecks with regard to establishing security, certainly not an intention to do otherwise. Therefore, I think that we have acted as good neighbours and good international citizens.

Senator Di Nino: I have a comment regarding Americans understanding the importance of Canada. Canada is the biggest customer, trade partner, of 38 of the U.S. states. We are their biggest supplier of energy. We understand how that came about

Nous avons de solides liens culturels, politiques et autres avec les Européens, et je voudrais que nous les entretenions, mais des négociations commerciales sont complexes. Le Canada est à bien des égards un exportateur de produits agricoles. Les Européens imposent des barrières dans ce secteur, et cela ne changera pas. Ils ont beaucoup de problèmes à cet égard. Pour eux, nous venons au 15^e ou au 50^e rang; c'est pourquoi je suis donc plutôt pessimiste. Je conviens, toutefois, que le libre-échange vaut mieux que pas de commerce du tout. Cependant, vous pouvez peut-être entretenir cela tranquillement et avoir votre Table ronde Canada-Europe. Je ne dis pas que vous devriez abandonner cela; je dis que nous ne devrions pas espérer des résultats rapides de ce côté-là.

Pour ce qui est de l'union douanière, la différence de taille et le manque de symétrie entre le Canada et les États-Unis rendent difficile la négociation d'un tel accord. Nous n'avons pas beaucoup de pouvoir de négociation en tant que plus petit pays. Cela étant dit, ce qu'il nous faut, en fait, en tant que petit pays, c'est une réglementation du commerce, comme l'a dit le professeur Barry. Il nous faut des règles pour pouvoir mener des affaires sans être tout le temps à la merci de la superpuissance. Par conséquent, une amélioration graduelle des règles serait la bienvenue.

Ce ne sera pas facile et nous nous heurterons à beaucoup de petits obstacles, mais si nous n'avons pas le courage de prévoir 10, 15 ou 20 ans d'avance, nous ne faisons pas notre travail d'universitaires. Le statu quo n'est peut-être pas une option à long terme.

Nous avons peut-être une possibilité. Les Américains veulent notre énergie, oui, et ils la prennent volontiers. Ils ne veulent pas de notre bois d'œuvre, et je n'aime pas cela. La conjoncture est peut-être favorable pour lier des questions comme la sécurité et le commerce, puis redéfinir les relations. Il n'y a pas de mal à en parler.

Le sénateur Setlakwe: Vous liez bel et bien la sécurité avec la possibilité d'une union douanière. J'ai présenté au Sénat un projet de loi visant à modifier la Loi sur l'Agence des douanes et du revenu du Canada. C'était avant le 11 septembre 2001. Il s'agissait d'une mesure législative visionnaire. Le projet de loi visait, et réussissait, je crois, à modifier la loi de telle sorte que les expéditions entre les deux pays soient soumises à une inspection et à une autorisation avant d'arriver au point de dédouanement. Le projet de loi s'appliquait aussi aux personnes qui arrivent aux aéroports, prévoyant le dépistage des cas à risque élevé et autres choses du genre.

Pour ce qui est de la sécurité, on a signalé l'amitié qui lie le ministre Manley et l'Américain Tom Ridge et le fait qu'il n'existe aucun véritable goulot d'étranglement en matière sécuritaire, ni certes aucune intention d'en créer un. Par conséquent, je crois que nous nous conduisons en bons voisins et en bons citoyens du monde.

Le sénateur Di Nino: Vous dites qu'il faut faire comprendre aux Américains toute l'importance du Canada. Le Canada est le principal client, le principal partenaire commercial, de 38 États des États-Unis. Nous sommes leur principal fournisseur d'énergie.

and we understand the rules. Surely that has to be one of the subjects that we must continuously remind them of, if we have to, and it appears as if we have to.

The other issue that you raised in my mind when you were speaking is the fact that we have another commodity — water. I really hate to bring it up, but one of these days it will come up in a way that we cannot avoid it. These folks are going to need our water. Surely that is another one of those things that can be put into the hopper during the discussion.

Mr. Barry: To get back to your first observation about getting the Canadian message across in the United States, the real problem is that there is no Canadian constituency in the United States that we can appeal to.

Senator Di Nino: No votes.

Mr. Barry: No votes. We are not like Spanish-speaking Americans or other ethnic groupings within the United States, if I can put it in those terms, or national groupings. Therefore, we have to go out and recreate this coalition every time an issue comes up. We have got to find which levers we can press, and it is not an easy job.

What I think you are moving to is some sort of suggestion that we can develop strategic leverage through the use of commodities like water and that sort of thing. I am not sure on how explicit a basis those things can be traded, a water linkage with something or an energy softwood linkage. Remember that when that was suggested last spring, there was great resistance.

I am not so sure that issues can be settled by trading sector by sector, individual sectors. I think they have to be rolled into something bigger, but if you do that, you are into a huge, complex undertaking. I like the other kinds of arrangements that have been suggested here today, like the common external tariff, and so on, because security is linked with economics and all the rest of it. They will all be in the mix somewhere, but the question is whether it will become too big to fly.

Senator Di Nino: My question is, are we using those tools? Are we communicating this information to the Americans sufficiently so that they understand it? In effect, are we doing a good job of selling ourselves? That is really what I meant. Although I agree that it would be an unruly animal to put together, are we enunciating the positive things that Canada brings to the table? That was my question. Perhaps I did not articulate it properly.

Mr. Barry: We are doing what we can, but we need the resources to do more. At the same time, I think there is a huge obstacle to overcome at this point. It is hard to overestimate the vulnerability that Americans feel right now. This means that security is an overwhelming priority. No matter whether Canada is doing everything it should, it will be very difficult to satisfy Americans at this time that we are doing everything they think needs to be done.

Having said that, I think what we are talking about here are public perceptions and legislative perceptions. We should be working with American officialdom under the radar screen to

Nous comprenons comment cela se fait et nous comprenons les règles. C'est certes une des choses que nous devons leur rappeler sans cesse, s'il le faut, et il semble qu'il le faille.

L'autre question qui m'est venue à l'esprit pendant que vous parliez, c'est le fait que nous avons une autre denrée essentielle — l'eau. Je regrette vraiment de devoir le dire, mais un de ces jours, elle se posera d'une manière telle que nous ne pourrions pas l'éviter. Ces gens-là vont avoir besoin de notre eau. C'est certes là un autre élément qui peut entrer en ligne de compte au cours de la discussion.

M. Barry: Pour revenir à votre première observation sur la nécessité de transmettre le message canadien à la grandeur des États-Unis, le problème, en fait, c'est qu'il n'existe pas, aux États-Unis, de base politique et économique canadienne sur laquelle nous puissions compter.

Le sénateur Di Nino: Pas de votes.

M. Barry: Pas de votes. Nous ne sommes pas comme les Américains hispanophones ou tout autre groupe ethnique aux États-Unis, si je puis dire, ou tout autre groupe national. Il s'ensuit que nous devons créer une coalition chaque fois que surgit un problème. Il faut trouver des leviers à actionner, et ce n'est pas une tâche facile.

Ce que vous proposez, je crois, c'est que nous nous servions de denrées aussi essentielles que l'eau comme moyens de négociation stratégiques. Je ne vois pas très bien comment on pourrait justifier l'échange d'eau contre autre chose, ou d'énergie contre le bois d'oeuvre. N'oubliez pas que cette idée a soulevé beaucoup de résistance, le printemps dernier.

Je ne suis pas sûr qu'on puisse régler les problèmes au moyen d'échanges secteur par secteur. Je crois qu'il faut inclure cela dans quelque chose de plus global mais, alors, l'entreprise devient énorme et complexe. Les autres arrangements qu'on a proposés ici aujourd'hui, tel le tarif douanier externe commun, me plaisent parce qu'ils lient la sécurité à l'économie et à tout le reste. Tout est là d'une façon ou d'une autre, mais la question est de savoir si cela devient trop lourd à administrer.

Le sénateur Di Nino: Ce que je veux savoir, c'est si nous nous servons de ces outils. Arrivons-nous à faire comprendre ces choses aux Américains? En fait, nous faisons-nous bien valoir? Voilà ce que je voulais vraiment dire. Je conviens que l'entreprise est monstrueusement difficile, mais le Canada trouve-t-il les bonnes choses à dire à la table? Telle était ma question. Je ne l'ai peut-être pas bien formulée.

M. Barry: Nous faisons ce que nous pouvons, mais nous avons besoin de ressources pour faire plus. Par ailleurs, nous avons maintenant un énorme obstacle à contourner. On ne saurait surestimer le fait que les Américains se sentent très vulnérables à l'heure actuelle. Il s'ensuit que la sécurité est leur grande priorité. Le Canada aura beau faire tout ce qu'il faut, il aura beaucoup de mal à convaincre maintenant les Américains qu'il fait tout ce qu'ils croient devoir être fait.

Cela étant dit, je crois que nous parlons ici de perceptions publiques et de perceptions législatives. Nous devrions collaborer officiellement avec les hauts fonctionnaires américains à mettre

develop understandings that will work in a practical sense. I do not think that going to something overt at this time would be very productive because it would get caught up in this maelstrom of concern about security, and we may not be able to come up with anything workable in those circumstances.

Mr. Mirus: I am not far away from these comments. I do not want to raise the issue of water. I think Canadians are very sensitive about it, and I think it is perhaps better left unsaid.

The Americans are forward-looking people. They know they depend on the energy. They do want to build the Alaska pipeline through the Yukon with, perhaps, subsidies. They do know they need Canadian energy, natural gas, electricity and so on. They know that.

If we move forward from the incremental, ad hoc method of fixing things at the border now, I can envision an idea where we have common procedures at the outside and where there is a North American perimeter. Customs forms are the same and procedures are very similar. Sure, the refugee situation is different, as is Cuba. The water issue could be explored sometime in the future, perhaps under the radar screen. You do not jump forward with something like that, but it should not be left untouched. It should be explored because it might put this important trading relationship on a better footing down the road.

Down the road, there will be more integration. It is inevitable. The north-south pull is very strong. As you said, 38 U.S. states have Canada as their biggest supplier. That will continue.

What can we do to raise the profile of Canada? We can spend money advertising in the papers, but I do not think it has a high payoff. I think we just have to make some policies.

The best advertising for Canada would be re-equipping our military, making a statement that we care about defence and that we are not free riders. That might get their attention.

Senator Setlakwe: We might also intervene with our friendly nations and convince them that peace is better than war.

The Chairman: I think we should remind ourselves that yes — and Senator Di Nino is perfectly right — we are very important to those 38 states. On the other hand, 35 per cent of our GDP is dependent on trade with the United States, and only 2 per cent of their GDP is dependent on trade with us. If they have a growth rate this year of 2.5 per cent, and they cut off all trade with Canada, they would still have a growth rate of 0.5 per cent. That perspective is very important.

I want to get back to the border issue and to possibly the European Union. We know it is not an alternative to a country that is right next-door. That is obvious. On the other hand, the

au point des ententes pratiques. Je ne crois pas qu'une collaboration officielle serait très productive à ce moment-ci car, compte tenu de toutes les préoccupations actuelles en matière sécuritaire, nous n'arriverions probablement à rien de vraiment pratique.

M. Mirus: Je suis plutôt d'accord avec vous. Je ne veux pas soulever la question de l'eau. Les Canadiens ne veulent pas en entendre parler et il vaut peut-être mieux oublier cela.

Les Américains sont des gens avisés. Ils savent qu'ils ont besoin d'énergie. Ils veulent construire le pipe-line de l'Alaska et le faire passer par le Yukon grâce, peut-être, à des subventions. Ils savent qu'ils ont besoin de l'énergie, du gaz naturel et de l'électricité du Canada, notamment. Ils le savent.

Si nous allions au-delà de la méthode ponctuelle et progressive pour régler les problèmes à la frontière, je peux envisager un monde où nous appliquerions des procédures communes à l'égard des autres pays, créant ainsi un périmètre nord-américain. Les formulaires de douanes sont les mêmes et les formalités sont très similaires. Certes, la situation est différente quant aux réfugiés et à Cuba. La question de l'eau pourrait être explorée plus tard, peut-être officieusement. On ne va pas au devant de ce genre de chose, mais il ne faudrait pas l'ignorer. Ce dossier devrait être étudié car, à l'avenir, cela pourrait mettre cette importante relation commerciale sur une meilleure voie.

L'intégration sera un jour plus poussée. C'est inévitable. L'attraction nord-sud est très grande. Comme vous l'avez dit, le Canada est le principal fournisseur de 38 États américains. Ça ne changera pas.

Que pouvons-nous faire pour que le Canada soit mieux connu? Nous pouvons dépenser beaucoup d'argent pour faire de la publicité dans les journaux, mais je ne pense pas que ce soit très rentable. Je pense que nous devons simplement adopter certaines politiques.

La meilleure publicité pour faire connaître le Canada serait de rééquiper nos forces armées, prouvant ainsi que la défense nous tient à cœur et que nous ne sommes pas des profiteurs. Cela pourrait attirer leur attention.

Le sénateur Setlakwe: Nous pourrions également intervenir auprès des pays amis et ensemble les convaincre que la paix vaut mieux que la guerre.

Le président: Je pense que nous devrions nous rappeler que oui — et le sénateur Di Nino a parfaitement raison — nous sommes très importants pour ces 38 États. Par ailleurs, 35 p. 100 de notre PIB dépend de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, alors que seulement 2 p. 100 de leur PIB dépend de leurs échanges commerciaux avec nous. Si leur taux de croissance cette année était de 2,5 p. 100 et qu'ils interrompaient complètement les échanges commerciaux avec le Canada, ils auraient quand même un taux de croissance de 0,5 p. 100. Ce point de vue est très important.

J'aimerais revenir sur la question de la frontière et, si je le peux, sur celle de l'Union européenne. Nous savons que ce n'est pas une solution de rechange à un pays situé juste à côté. C'est évident.

EU is the only other great market in the world, its GDP, depending on the exchange rate, about equal to the United States. We have been essentially cut out of that.

When the depression in Japan ends, which is not in sight, then the Asia Pacific region will be important. The fact remains that the banking centre is Japan. The financial centre in Japan has been in a terrible state for some time.

With respect to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA — and you may correct me if I am wrong — the tariff issue has pretty well been dealt with. That is not going anywhere. The real reason for the whole thing, of course, was to deal with non-tariff barriers because the Macdonald commission decided that the United States was becoming protectionist and that we needed to protect ourselves against that protectionism.

I think it is clear that dumping and countervail have not been resolved by the free trade agreement.

The other thing was that we would have access to procurement. I guess both countries would have access together. I am not certain how that has actually ended up because you do not hear much about it.

There is another issue related to a customs union or a selective customs union. The standards issue concerns me because if we accept a customs union, even a limited customs union, we may also have to accept standards that we may not agree with, such as food standards. For more than 100 years, Canada has traditionally had quite different standards in the clothing business and in the food business.

I had an interesting conversation with a dairy farmer. In the cheese business, for example, there has been a slide in Canadian food standards down to the American food standards. Many people do not realize that we are still a large exporter of cheddar cheese to England. I do not know how that happened, but you can go to a cheese-aging shed in Belleville, Ontario, and to this day all of that cheese is destined for Salisbury, England.

What about the standards issue? Canadians are concerned about sovereignty, naturally, but sovereignty is very much an issue of standards. If you have the same standards as the other country, you start to lose your sense of difference, which is the reason that the Maastricht Treaty — I watched the debate between Mitterand and the head of the French Farmer's Union, and Mitterand, in my opinion, won the debate hands down. Nevertheless, the difference in the vote in France was less than 2 per cent in favour of adopting the Maastricht Treaty because of the people's concern that they would lose their national standards for a variety of things. Whether they did or not, that is what the people thought.

Is this not a big problem? If we go into a selective customs union, the standards will be set by the larger partner. The U.S. is not ten times larger than we are, but they are certainly nine times larger because our population has been growing faster than theirs.

Par ailleurs, l'Union européenne est le seul autre grand marché au monde: son PIB, selon le taux de change, est à peu près égal à celui des États-Unis. Or, nous en sommes essentiellement coupés.

Quand la dépression prendra fin au Japon, ce qui n'est pas pour bientôt, la région Asie-Pacifique sera alors importante. Le Japon continue à en être le centre bancaire. Cela fait déjà un certain temps que le secteur financier de ce pays est dans un état épouvantable.

En ce qui concerne l'Accord de libre-échange canado-américain et l'ALENA — corrigez-moi si j'ai tort — mais je pense que, à toutes fins utiles, le dossier des droits de douanes est fermé. Les choses ne bougeront pas. La véritable raison d'être de toute cette affaire était, bien entendu, de s'attaquer aux barrières non tarifaires parce que la Commission Macdonald avait décidé que les États-Unis étaient en train de devenir protectionnistes et que nous devions nous protéger contre leur protectionnisme.

Je pense qu'il est clair que l'Accord de libre-échange n'a pas réglé les problèmes que sont le dumping et les droits compensateurs.

L'autre argument était que nous aurions accès aux marchés publics. Les deux pays devaient y avoir accès ensemble. Je ne suis pas certain de ce que ça a donné car on n'en entend pas beaucoup parler.

La création d'une union douanière ou d'une union douanière sélective soulève une autre question. Le problème des normes me préoccupe car si nous acceptons une union douanière, même limitée, nous risquons d'être obligés d'accepter des normes qui ne nous plaisent pas, dans le secteur alimentaire par exemple. Depuis plus de 100 ans, le Canada a toujours eu des normes très différentes dans ce secteur et dans celui des vêtements.

J'ai eu une conversation intéressante avec un producteur laitier. Pour le fromage, par exemple, les normes canadiennes ont été rabaisées aux normes américaines. Beaucoup de gens ne savent pas que nous exportons beaucoup de cheddar en Angleterre. Je ne sais pas comment on en est arrivé là, mais on peut aller visiter un hangar d'affinage à Belleville, en Ontario, et, encore à ce jour, tout ce fromage est destiné à Salisbury, en Angleterre.

Que dire de la question des normes? Les Canadiens craignent pour leur souveraineté, naturellement, car la souveraineté est pas mal une question de normes. Si on a les mêmes normes que l'autre pays, on commence à perdre le sentiment d'être différent, ce qui explique le Traité de Maastricht — j'ai suivi le débat entre Mitterand et le président du Syndicat des agriculteurs français, et, à mon opinion, Mitterand l'a emporté haut la main. Néanmoins, en France, les partisans du Traité de Maastricht ont gagné par une marge de seulement 2 p. 100 parce que les gens craignaient la disparition des normes nationales dans une variété de secteurs. Que leurs craintes se soient avérées ou non, il n'en demeure pas moins que c'est ce qu'ils pensaient.

Est-ce que ce pas un gros problème? Si nous adhérons à une union douanière sélective, les normes seront fixées par le partenaire le plus important. Les États-Unis ne sont pas dix fois plus gros que nous, mais neuf fois, car notre population croît plus

However, does that not mean we will then be in the position of adopting American standards even more rapidly than possibly we already are?

Mr. Mirus: There is no difference between a customs union and a free trade agreement when it comes to standards because, right now, we have adopted American standards in automobiles. We have done so because it serves our purpose. We have an integrated North American automobile industry, and we do not want to have two production runs — one for Canadian standards and one for American standards. It would kill us cost wise. Therefore, we have adopted and bought into the American standards.

Is this a loss of sovereignty? We make these trade-offs, and I am not going to decide that. The people make these choices. I think it is a reasonable choice.

We do have the authority to impose our own standards under the NAFTA, and we have this authority under a customs union. The issue is this: Do we want a second production run for the softer American standards, if theirs are softer, or can we agree on a common standard?

It was very difficult for Europe to agree on a trucking standard, and they still do not have a common standard with respect to axle size, road weight and so on.

We can continue having different standards and live with them, but where the economic pressures are very strong, there would be a tendency to harmonize. That happens under a free trade agreement. That happens under a customs agreement.

The Chairman: I understand that, but what happens within a customs union when something is imported from abroad? What happens if Senator Setlakwe, in his business, wants to import something from England or the United Kingdom? The standard becomes an issue. After all, we do import goods from countries other than the United States. In the cheese business, it is a very big deal. The U.S. does not allow non-pasturized cheese into their country but Canada does. If we adopted the same standards, then I suspect that Canada would not be able to import that type of cheese.

Mr. Mirus: We would be free to have our own standards as we have now. It might occasionally be painful to have a different standard, but if we think it is important, we would have our own standard. Free trade agreement, customs union — no difference there. The difference is that there is an incremental degree of harmonization from non-members at the outside, at the border.

That is why we have not discussed Mexico because Mexico is problematic. They are not at the same stage of economic development, so they might have an option to join later. They would obviously be invited. If we move in that direction, they

rapidement que la leur. Toutefois, est-ce que cela ne signifierait pas que nous serions obligés d'adopter leurs normes encore plus rapidement que nous ne le faisons déjà?

M. Mirus: En ce qui concerne les normes, il n'y a aucune différence entre une union douanière et un accord de libre-échange; nous avons bien adopté les normes américaines en matière de véhicules automobiles. Nous l'avons fait parce que c'était dans notre intérêt. L'industrie de l'automobile nord-américaine est intégrée car nous ne voudrions pas avoir deux cycles de production différents — l'un aux normes canadiennes et l'autre aux normes américaines. Les coûts nous tueraient. Nous avons donc adopté les normes américaines.

Avons-nous pour autant perdu une partie de notre souveraineté? Nous faisons des compromis, et je ne me prononcerai pas sur cette question. Il faut choisir. Je pense que c'est un choix raisonnable.

En vertu de l'ALENA, nous avons le pouvoir d'imposer nos propres normes, et nous conserverions ce pouvoir dans le cadre d'une union douanière. La question qui se pose est la suivante: voulons-nous d'un deuxième cycle de production qui obéirait à des normes américaines moins strictes, tant est qu'elles le soient, ou pouvons-nous nous entendre sur des normes communes?

Les Européens ont énormément de mal à s'entendre sur des normes pour le secteur du transport routier, et ils n'ont toujours pas de normes communes concernant la taille des essieux, les limites de poids et autres.

Nous pouvons continuer à avoir des normes différentes et à nous en accommoder, mais quand les pressions économiques seront très fortes, la tendance sera à l'harmonisation. Et ce, dans le cas d'un accord de libre-échange ou d'une entente douanière.

Le président: Je comprends, mais comment se passent les choses dans le cadre d'une union douanière lorsque des marchandises sont importées de l'étranger? Que se passe-t-il si l'entreprise du sénateur Setlakwe veut importer quelque chose de l'Angleterre ou du Royaume-Uni? Les normes posent un problème. Après tout, nous importons des marchandises de pays autres que les États-Unis. Dans le secteur des fromages, c'est un gros problème. Les États-Unis ne laissent pas entrer de fromages non pasteurisés dans leur pays alors que le Canada le fait. Si nous adoptions les mêmes normes, je suppose que le Canada ne pourrait plus importer de fromages de ce genre.

M. Mirus: Nous serions libres d'avoir nos propres normes tout comme maintenant. Cela peut être parfois d'avoir des normes différentes, mais si nous pensons que c'est important, nous pourrions avoir nos propres normes. Il n'y a aucune différence que ce soit un accord de libre-échange ou une union douanière. La différence réside dans le degré d'harmonisation douanière avec les non-membres.

C'est pour cela que nous n'avons pas parlé du Mexique car le Mexique est problématique. Ce pays n'a pas atteint le même point de développement économique que nous et pourrait donc avoir l'option d'adhérer plus tard. Il serait certes invité. Si nous

would be informed and kept abreast because they are good partners. Our future lies, in part, with the Mexican market also.

I think the standards issue is not a big difficulty.

Mr. Barry: I think the issue of common standards is to some degree an offset of the EU because very often decisions are made through a process of intergovernmental bargaining. Increasingly those decisions are being made on a weighted voting basis, which does not allow for a veto.

If we take a broad view of standards, things are made with the ingredients that go into them.

What about the softwood lumber case? We are really talking about standards of a particular kind, about the conditions under which logging companies can access logs on Crown land. In many ways, the issue at stake in the softwood lumber dispute between Canada and the United States is about the conditions under which softwood is exploited. It makes a difference.

The solutions that have been proposed by the Americans for resolving this dispute would see Canada moving to American standards, moving to competitive bidding and that sort of thing. That is what concerns me.

When we have a market where 87 per cent of our exports go to that market, who is going to bend? That is where I think international rules are important, and that is why I think it is very important that we stick to our guns and stay with the WTO to get a solution to this softwood lumber issue.

Senator De Bané: Professors, it is interesting to note that with you, like with other witnesses, we see different points of view. For instance, I look to Professor Barry, who states in his brief:

Even if the Bush administration were to respond favourably to Canadian proposals for closer formal arrangements, a successful outcome is not assured.

On the other hand, Professor Mirus, you are a strong advocate of a closer integration, a customs union. You are very frank when you write:

To sum up, a custom unions mean deeper economic and political integration. On economic grounds, deeper is better: simplified and more harmonized border procedures facilitate trade; common product standards enable longer production runs; and a more rational competition policy better serves the integrated market. The price to be paid for these benefits is reduced national autonomy, the cost of which is more difficult to assess.

Recently, former Minister of International Trade Roy MacLaren appeared before the committee, as well as some very competent witnesses from Toronto, and the three of them said that under no circumstances should we consider a customs union. I am not an economist like you, but I understood them to mean

choisissons cette orientation, il en serait informé et il serait tenu au courant car c'est un bon partenaire. Le marché mexicain, lui aussi, représente l'avenir pour nous en partie.

Je pense que la question des normes n'est pas une grosse difficulté.

M. Barry: Je pense que la question des normes communes est dans une certaine mesure, un produit de l'Union européenne car, très souvent, les décisions sont prises à la suite d'un processus de négociations intergouvernementales. De plus en plus souvent, ces décisions sont prises selon un système de vote pondéré, qui exclut le droit de veto.

Si on considère les normes sous un angle très large, les choses sont faites avec les ingrédients qui les constituent.

Que dire du problème du bois d'oeuvre? C'est réellement une question de normes d'une sorte spéciale, les normes qui régissent les conditions dans lesquelles les compagnies forestières ont accès aux arbres sur les terres publiques. À bien des égards, l'enjeu dans ce différend qui oppose le Canada aux États-Unis concerne les conditions dans lesquelles le bois est exploité. Il y a une différence.

Les solutions proposées par les Américains pour résoudre le différend obligeraient le Canada à adopter les normes américaines, à adopter un système d'appel d'offres et autres choses du genre. C'est ce qui m'inquiète.

Quand nous exportons 87 p 100 de notre production vers un marché donné, qui va capituler? C'est pourquoi je pense qu'il est important d'avoir des règles internationales et c'est pourquoi également je pense qu'il est très important que nous ne nous laissions pas faire et que nous nous en remettions à l'OMC pour résoudre ce différend.

Le sénateur De Bané: Professeurs, il est intéressant de voir que, comme d'autres témoins, vous n'êtes pas du même avis. Par exemple, le professeur Barry a dit dans son mémoire:

Même si le gouvernement Bush répondait favorablement aux propositions du Canada concernant des arrangements formels plus étroits, les résultats ne seraient pas garantis.

Par ailleurs, professeur Mirus, vous êtes un ardent défenseur d'une plus grande intégration, d'une union douanière. Vous êtes très franc quand vous écrivez:

En résumé, une union douanière signifie une profonde intégration économique et politique. Sur le plan économique, la profondeur est souhaitable: des formalités frontalières simplifiées et harmonisées facilitent le commerce; des normes de production communes assurent des cycles de production plus longs; et une politique plus rationnelle en matière de concurrence sert mieux un marché intégré. Le prix à payer pour ces avantages est la réduction de l'autonomie nationale, dont le coût est plus difficile à évaluer.

Récemment, l'ancien ministre du Commerce international Roy MacLaren a comparu devant le comité, en même temps que des témoins très compétents de Toronto; tous les trois ont dit que, en aucune circonstance, nous devrions envisager une union douanière. Je ne suis pas économiste comme vous, mais j'ai

that a customs union with a country 10 times bigger than us means they will write the music and we will sing the song. This is why Senator Setlakwe, who is both a businessman and a lawyer, tells me that a customs union would mean a big loss of our sovereignty.

We were in Vancouver two days ago and heard testimony from Professor Helliwell of UBC. I understood from what he said that a great number of studies show that most of the NAFTA benefits for Canada have already accrued by way of free trade and closer economic integration with the United States. He said all of the studies show that future benefits would be marginal at best. That was his main argument.

Perhaps you would like to read the transcripts of our sessions with those distinguished witnesses, who said, no, do not consider a customs union. Professor Barry says that he does not see the mood in the United States for substantial talks with Canada at the moment. Professor Helliwell says, no, most of the benefits, we have them already. It would be very interesting to have both of you give your reaction to my very imperfect summary of what I have heard in other places.

Mr. Mirus: Senator De Bané, I find myself impressed by the wisdom that you bring to the table in summarizing respected economist trade policymakers like MacLaren, Helliwell and so on. I would find myself in agreement 90 per cent of the time with these two gentlemen. I think they have both done great work for Canada: in the case of Helliwell, research; in the case of MacLaren, trade relationships and negotiations. Where I disagree is that I think we underestimate the risks when we say we will stop here. We can continue ad hoc with the U.S. It works, we fix it; it works, we fix it.

The risk is significant of something else happening in North America and that the Americans will become more inward-looking and that Canada will be sideswiped. Because I see the risk as a bigger one, I would like to make this relationship into something that we can manage: where we have some input, where we talk, where we have a package, where perhaps we do not do explicit trade-offs in the press for secure access to energy. We must broach the subject with our friends and say that we may have common interests right now — security interests and resource interests. We need to build up our industry and guarantee employment for our young people in Canada so they do not have to move to the U.S. or elsewhere.

For these reasons, I am prepared, just as Don Macdonald was a long time ago, to make a leap of faith toward the free trade agreement. I think we can take a step or a leap and explore and see what we can do. If we do not explore, if we do not do it, we

interprété leurs propos comme voulant dire qu'une union douanière avec un pays dix fois plus grand que le nôtre signifierait que nous ferions ses quatre volontés. C'est pourquoi le sénateur Setlakwe, qui est un homme d'affaires et un juriste, me dit qu'une union douanière se traduirait par une diminution importante de notre souveraineté.

Il y a deux jours, nous étions à Vancouver et nous avons entendu le témoignage du professeur Helliwell de l'Université de la Colombie-Britannique. J'ai compris d'après ce qu'il avait dit qu'un certain nombre d'études indiquaient que la majorité des avantages de l'ALENA pour le Canada s'étaient déjà réalisés sous la forme du libre-échange et d'une intégration économique plus étroite avec les États-Unis. Il a dit que toutes les études indiquaient que, à l'avenir, les avantages seraient au mieux marginaux. C'était son argument principal.

Peut-être aimeriez-vous lire le compte-rendu de nos réunions avec ces éminents témoins qui nous ont dit de ne pas envisager une union douanière. Le professeur Barry dit qu'il ne pense pas que les États-Unis soient pour le moment d'humeur à se lancer dans des négociations de fonds avec le Canada. Le professeur Helliwell, lui, dit que nous bénéficions déjà de la majorité des avantages. Il serait très intéressant que vous nous donniez tous les deux vos réactions à ce résumé très imparfait que je viens de faire de ce que j'ai entendu dire ailleurs.

M. Mirus: Sénateur De Bané, je suis très impressionné par la sagesse avec laquelle vous résumez les opinions des économistes et responsables de l'élaboration des politiques commerciales respectées que sont, entre autres, MacLaren et Helliwell. Je serai d'accord avec eux 90 p 100 du temps. Je pense qu'ils ont tous deux fait beaucoup pour le Canada: dans le cas de Helliwell, dans le domaine de la recherche; et dans le cas de MacLaren, dans le domaine des relations et des négociations commerciales. Là où je ne suis pas d'accord avec eux, c'est que je pense que nous sous-estimons les risques quand nous disons que nous n'irons pas plus loin. Nous pouvons continuer de façon ponctuelle avec les États-Unis. Le système fonctionne, on l'arrange, et ainsi de suite.

Il existe un risque élevé qu'il arrive autre chose en Amérique du Nord et que les Américains se replient encore davantage sur eux-mêmes, laissant le Canada en rade. Parce que je considère que le risque est très élevé, j'aimerais que l'on fasse de cette relation quelque chose que nous pouvons gérer: une relation dans laquelle nous avons notre mot à dire, où nous nous parlons, où nous convenons d'un ensemble de mesures et où nous n'annonçons pas par voie de presse les conditions dans lesquelles on est prêt à assurer l'accès aux sources d'énergie. Nous devons aborder le sujet avec nos amis et leur dire que nous avons des intérêts communs — dans le domaine de la sécurité et des ressources. Nous devons accroître notre base industrielle et garantir du travail aux jeunes Canadiens pour qu'ils n'aient pas à s'expatrier aux États-Unis ou ailleurs.

Pour toutes ces raisons je suis prêt, comme l'était Don Macdonald il y a longtemps, à faire un acte de foi en embrassant le libre-échange. Je pense que nous pouvons parier sur l'avenir et voir ce que nous pouvons faire. Si nous n'explorons pas

will never know. The Americans may not be kind disposed toward us and may not want to talk, but it is us who have to raise the issues.

I am in agreement with Helliwell. Most of the gains have been made. I am not disagreeing, but the gains are also at risk if another tower falls or if there is another inward-looking reaction in the U.S.

I am prepared to move forward a little, quietly. Trade diplomacy should be quiet, as Professor Barry has mentioned.

Mr. Barry: These ideas have been out there and floating around, starting with the common currency in 1999, I guess, and moving on through the strategic bargain. Other proposals have been made by the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders and now by the Canadian Council for Business Executives. There has just been no reaction from the U.S. side to these proposal. Nothing. There does not seem to be any receptiveness at this time. My sense is that it is just not going to go anywhere. My sense also is that the Americans are committed to establishing closer ties with the Mexicans, and we will not get anything that the Mexicans do not get. It will take some time before that comes about.

It is like, yes, sure, you can put the idea out. I know that an analogy was drawn to the campaign prior to the Canada-United States Free Trade Agreement, but the circumstances are somewhat different now. They are somewhat less benign now than they were then.

I do not see the feasibility of going forward with this thing when we could be making progress in other ways at this time. I think that other progress is about all we can do at this time.

I have two other brief comments, the first dealing with the question of a security perimeter. A security perimeter for Canada and the United States really means that the two countries adopt common standards for entry into North American space. This, in turn, would diminish the significance of the border. At the same time, we want different policies on refugees and different standards of domestic law, such as gun control. As soon as we start talking about that, we are talking about a border again. Conceptually, it seems like a nice, easy trade-off, but in reality, the devil is in the details in so many ways on these things.

The other thing I want to say is that I think we should increase our defence spending, but I am not sure that it is a magic bullet, if I can put it in those terms. I do not think that things will suddenly change if we increase our defence spending. The primary focus really has to be on security within North America at this time.

From what I understand, Canadian and American military personnel work together very closely. Sure, it would be nice if we had more defence spending and, indeed, I think we should, if only to increase our capability so that we can make our own choices

les possibilités, nous ne connaissons jamais la réponse. Il se peut que les Américains n'aient aucune envie de nous parler, mais c'est à nous de faire le premier pas.

Je suis d'accord avec Helliwell. Les gains sont pour la majorité déjà acquis. Je ne le conteste pas, mais ces gains sont en danger si une autre tour s'effondre ou si les États-Unis se replient encore davantage sur eux-mêmes.

Je suis prêt à aller de l'avant, petit à petit, sans faire de bruit. La diplomatie commerciale doit être discrète, comme l'a mentionné le professeur Barry.

M. Barry: Ces idées circulent depuis un certain temps, à commencer par une monnaie commune, en 1999 je crois, et maintenant une entente stratégique. D'autres propositions ont été faites par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial et, récemment, par le Canadian Council for Business Executives. Ces propositions n'ont suscité aucune réaction de la part des Américains. Rien. Pour le moment, ils ne semblent pas être réceptifs. J'ai l'impression que ces propositions n'iront nulle part. J'ai également l'impression que les Américains sont déterminés à resserrer leurs liens avec les Mexicains et que nous n'obtiendrons rien que les Mexicains n'aient pas eux aussi obtenu. Ça va prendre du temps.

Oui, bien sûr, on peut toujours avancer des idées. Je sais qu'on a fait une analogie avec la campagne qui a précédé l'Accord de libre-échange Canado-américain, mais les circonstances étaient alors quelque peu différentes. Les Américains sont quelque peu moins bien disposés qu'ils ne l'étaient alors.

Je ne vois pas la nécessité d'aller de l'avant avec cette proposition alors que nous pourrions faire des progrès sur d'autres fronts. Je pense que c'est tout ce que nous pouvons espérer pour le moment.

J'ai deux autres brèves observations à faire, la première porte sur la question d'un périmètre de sécurité. Un périmètre de sécurité commun au Canada et aux États-Unis implique que nos deux pays adoptent des normes communes concernant l'entrée sur le territoire nord-américain. Cela aurait pour effet de diminuer l'importance de la frontière. Par ailleurs, nous tenons à demeurer différents en ce qui concerne notre politique en matière de réfugiés et nos normes de droit à l'égard, par exemple, du contrôle des armes à feu. Dès que nous commençons à parler de ces choses, nous parlons de nouveau de l'existence d'une frontière. Théoriquement, on a l'impression que c'est une concession facile à faire, mais dans la réalité, les choses se compliquent quand on commence à passer aux détails concrets.

J'aimerais dire, par ailleurs, que je pense que nous devrions accroître nos dépenses de défense, mais je ne suis pas certain que ce soit un remède miracle. Je ne crois pas que les choses changeront rapidement, même si nous augmentons le budget de la défense. Nous devons réellement nous concentrer pour le moment sur la sécurité de l'Amérique du Nord.

D'après ce que je comprends, les militaires canadiens travaillent en très étroite collaboration avec leurs homologues américains. Bien sûr, ce serait bien si on dépensait davantage pour la défense et je pense d'ailleurs que nous devrions le faire, ne

when it comes to defence policy. The danger now is that we may not be able to make them in the same way that we could otherwise if we had greater capabilities.

I do not think a giant increase will suddenly solve the problems of Canada- U.S. relations. Look at the huge disparity. The difference in military power between Canada and the United States is 30 times. It is not going to make a heck of a lot of difference.

The Chairman: Mr. Peter Berg, our chief researcher from the Library of Parliament, had a question for you.

Mr. Peter Berg, Researcher, Library of Parliament: I would like to ask Mr. Mirus about the customs union. We typically trade off the cost savings at the border for sovereignty, for a certain loss of policy autonomy.

First, you mentioned an estimate for the European Free Trade Association of 3 to 5 per cent cost savings at the border. You remove all of the complex customs procedures. Do you have an estimate for those savings with respect to Canadian GDP? I know Professor Harris has an estimate. I think it is 2 to 3 per cent of NAFTA, the portion of GDP that is NAFTA related.

Second, with respect to common external tariffs, our tariffs are roughly, on average, twice as high as the U.S.; however, I have also read that 40 per cent of tariff items are quite close, within 1 per cent. Do we harmonize down to their level, and is that a good thing for us? As well, can we do it sectorially? Can we do it for those 40 per cent? Can it be incremental?

Mr. Mirus: Both questions are technical. I do not have an estimate as Professor Harris has. My estimate is from Anne Krueger, who is now chief economist for the International Monetary Fund. She did this study when she was at Stanford, or before she actually was at Stanford. I quoted her estimate.

The rules of origin are quite cumbersome. The shipper does not see it, but there are quite a few costs involved. It is now an industry. A lobby would immediately argue against it because they would be making a handsome living filling out these forms, storing them and so on.

Like many of these things, once you have them for a while, they are difficult to do away with. I am not underestimating that difficulty, but I am an academic paid to think creatively and to think forward. Therefore, I am willing to look at that issue.

With respect to the tariffs, what was the second part you asked?

serait-ce que pour accroître notre potentiel militaire de manière à décider nous-mêmes de notre politique de défense. Le danger actuellement est que nous risquons de ne pas pouvoir faire les mêmes choix que si nous avions une plus grande capacité de défense.

Je ne pense pas qu'une augmentation gigantesque résoudrait soudainement les difficultés que nous éprouvons dans nos relations avec les États-Unis. Il y a une disparité énorme. La puissance militaire des États-Unis est 30 fois celle du Canada. Cela ne ferait pas une grande différence.

Le président: M. Peter Berg, notre chercheur en chef à la Bibliothèque du Parlement a une question pour vous.

M. Peter Berg, chercheur, Bibliothèque du Parlement: J'aimerais poser quelques questions à M. Mirus au sujet de l'union douanière. Typiquement, on échange une diminution des coûts à la frontière contre la souveraineté, contre une certaine perte d'autonomie politique.

Premièrement, vous avez dit que dans le cas de l'Association européenne de libre-échange, on estimait que les économies à la frontière s'établissaient entre 3 et 5 p. 100. On supprime toutes les formalités douanières complexes. Avez-vous une idée approximative de ces économies au Canada, exprimées en pourcentage de notre PIB? Je sais que le professeur Harris en a fait une estimation. Je pense que, pour l'ALENA, le pourcentage est de 2 à 3 p. 100 du PIB.

Deuxièmement, en ce qui concerne un tarif extérieur commun, nos droits de douane sont, en moyenne, environ deux fois plus élevés que ceux des États-Unis; toutefois, j'ai également lu que, dans 40 p. 100 des cas, nos postes tarifaires étaient très similaires, la différence étant d'à peine 1 p. 100. Est-ce que nous devrions harmoniser en abaissant nos droits de douane au niveau des leurs, et est-ce que ce serait une bonne chose pour nous? Par ailleurs, pourrions-nous procéder par secteur? Est-ce possible de le faire pour ces 40 p. 100? Est-ce que ça pourrait se faire de manière progressive?

M. Mirus: Vos deux questions sont de nature technique. Contrairement au professeur Harris, je n'ai pas fait d'estimation. J'utilise les chiffres d'Anne Krueger, qui est maintenant économiste en chef au Fonds monétaire international. Elle a fait cette étude du temps où elle était à Stanford ou même avant. J'ai cité son estimation.

Les règles d'origine sont très lourdes. L'expéditeur ne s'en aperçoit pas, mais les coûts sont importants. C'est devenu une véritable industrie. Un lobby s'y opposerait immédiatement car il y a beaucoup d'argent à faire en remplissant tous ces formulaires, en les archivant, et cetera.

Comme dans beaucoup d'autres cas, une fois les choses en place, il est difficile de les éliminer. Je ne sous-estime pas la difficulté, mais je suis un universitaire payé pour trouver des idées créatrices et novatrices. Je suis donc prêt à étudier la question.

Au sujet des tarifs douaniers, quelle était la deuxième partie de votre question?

Mr. Berg: Our tariffs are, on average, twice as high as the U.S. Do we harmonize downward?

If I could just sneak in one supplementary, is unilateral tariff reduction good for Canada?

Mr. Mirus: I am not arguing that this should be unilateral. However, Canada would have to pay a bit more of a price than the Americans obviously because of the size disparity. It might, in fact, have the beneficial effect of strengthening our trade relationships with Europe and others because, if we lower our tariffs on the outside, that means we get diversification of our trade away from the American giant. Because our tariffs are a little bit higher, we have incrementally more leeway to gain and, therefore, more diversify to the outside.

You would get opposition to doing it unilaterally because tariff reductions are commonly done. If I give and somebody else gives, that is *quid pro quo*, although economists, including Professor Helliwell and Professor Grubel, would all say, "Do it because it is good; lower prices for consumers are good."

I do recognize that there are political difficulties, and they should be addressed.

Mr. Barry: It has often been said that the lowering of tariffs will make us more competitive elsewhere, perhaps in Europe. It does not seem to be working. That was said before the Canada-U.S. Free Trade Agreement went into effect and before NAFTA, and our trade is still going down.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. This has been a very stimulating morning, and you have given us an awful lot of very important information. It will be very useful to us when we make our report on this issue.

If there is an interesting common theme from the beginning of our hearings it is that almost every witness sees a big problem with this border and with the question of security. The Americans, as Professor Barry has said, are preoccupied with their own security, which will not diminish.

The committee adjourned.

M. Berg: Nos droits de douanes sont, en moyenne, deux fois plus élevés que ceux des États-Unis. Est-ce que nous devrions les harmoniser à la baisse?

Je me permets une question complémentaire, est-ce qu'une réduction unilatérale des droits de douanes serait bonne pour le Canada?

M. Mirus: Je ne prétends pas que nous devrions procéder unilatéralement. Toutefois, le coût serait légèrement plus élevé pour le Canada que pour les États-Unis, évidemment, en raison de la différence de taille entre nos deux pays. Cela pourrait en fait avoir comme conséquence heureuse le renforcement de nos relations commerciales avec l'Europe, entre autres, car, si nous diminuons nos tarifs douaniers extérieurs, cela entraînerait une diversification de nos échanges commerciaux aux dépens du géant américain. Le fait que nous ayons des droits de douanes un peu plus élevés nous donne une marge de manoeuvre relativement plus grande pour diversifier nos échanges avec l'extérieur.

Si nous procédions unilatéralement, nous nous exposerions à une certaine opposition car la réduction des droits de douane doit se faire de manière commune. Si je cède un peu de terrain et que l'autre en cède également, nous faisons tous les deux des concessions. Les économistes, dont les professeurs Helliwell et Grubel, diraient tous: «Faites-le parce que c'est bon; il est bon que les prix à la consommation ne soient pas trop élevés.»

Je reconnais qu'il y a des difficultés politiques, et il faudrait les régler.

M. Barry: On a souvent dit que la diminution de nos droits de douanes nous rendrait plus concurrentiels ailleurs, en Europe peut-être. Ça ne semble pas marcher. On disait cela avant que l'Accord de libre-échange Canado-américain n'entre en vigueur et avant l'ALENA, mais nos échanges commerciaux continuent à diminuer.

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs. Cette matinée a été très stimulante et vous nous avez donné énormément de renseignements très importants. Ils nous seront très utiles quand nous rédigerons notre rapport sur cette question.

S'il y a un thème commun intéressant depuis le début de nos audiences, c'est que presque tous les témoins voient dans la frontière et dans la question de la sécurité un énorme problème. Comme l'a dit le professeur Barry, les Américains sont préoccupés par leur propre sécurité, et cela ne changera pas.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

TÉMOINS

As individuals:

Professor Don Barry, International Relations, University of
Calgary;

Professor Rolf Minus, Director, Center for Economic Research,
School of Business, University of Alberta.

À titre personnel:

M. Don Barry, professeur, relations internationales, Université de
Calgary;

M. Rolf Minus, professeur et directeur, Center for Economic
Research, School of Business, Université de l'Alberta.

C23
-F71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Friday, February 21, 2003

Le vendredi 21 février 2003

Issue No. 8

Fascicule n° 8

Fifteenth meeting on:

Quinzième réunion concernant:

The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

Les relations commerciales entre le Canada
et les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk

Austin, P.C.

Bolduc

Carney, P.C.

* Carstairs, P.C.

(or Robichaud, P.C.)

Corbin

De Bané, P.C.

Grafstein

Graham, P.C.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(or Kinsella)

Setlakwe

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk

Austin, c.p.

Bolduc

Carney, c.p.

* Carstairs, c.p.

(ou Robichaud, c.p.)

Corbin

De Bané, c.p.

Grafstein

Graham, c.p.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(ou Kinsella)

Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

WINNIPEG, Friday February 21, 2003
(16)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. in the Manitoba A Room of the Sheraton, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Other senator present: The Honourable Senator Stratton.

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: Official Senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, with particular emphasis on Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian Wheat Board:

Ian McCreary, Director;

Victor Jarjour, Vice-President;

Alexandra Lamont, Policy Advisor.

From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, Vice-President;

From the National Farmers Union:

Darrin Qualman, Executive Director.

As an individual:

Professor George MacLean, Political Studies, University of Manitoba.

Mr. McCreary, assisted by Mr. Jarjour and Ms. Lamont, made a presentation and answered questions.

Mr. Brown made a presentation and answered questions.

Mr. Qualman made a presentation and answered questions.

Professor MacLean made a presentation and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

WINNIPEG, le vendredi 21 février 2003
(16)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la salle Manitoba A, au Sheraton, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stratton.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De la Commission canadienne du blé:

Ian McCreary, directeur;

Victor Jarjour, vice-président;

Alexandra Lamont, conseillère politique.

De l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, vice-président;

Du Syndicat national des cultivateurs:

Darrin Qualman, directeur exécutif.

À titre personnel:

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université du Manitoba.

M. McCreary, assisté de M. Jarjour et Mme Lamont, fait un exposé puis répond aux questions.

M. Brown fait un exposé puis répond aux questions.

M. Qualman fait un exposé puis répond aux questions.

M. MacLean fait un exposé puis répond aux questions.

At 10:26 a.m., the committee suspended its proceedings.

At 10:34 a.m., the committee resumed its proceedings.

At 11:42 a.m., the committee suspended its proceedings.

At 12 noon, the committee resumed its proceedings with the Honourable Consiglio Di Nino presiding.

At 12:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 10 h 26, le comité suspend ses travaux.

À 10 h 34, le comité reprend ses travaux.

À 11 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 12 h 00, le comité reprend ses travaux sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino

À 12 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

WINNIPEG, Friday, February 21, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, on behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Winnipeg, and to have the opportunity to hear your views on some of the international trade challenges that confront us today.

Our mandate is to examine and report on the Canada-United States Free Trade Agreement of 1988, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico, and the development of effective dispute settlement mechanisms. We are expected to present our final report no later than December of this year.

Let me say from the outset that we find ourselves in very difficult circumstances as they relate to our trade relations with the United States. Here is the reality of the situation from a national perspective: 86 or 87 per cent of our international trade moves in a southerly direction. Trade with the United States represents about 35 per cent of our gross domestic product. The figures for Saskatchewan and Manitoba differ quite dramatically. Saskatchewan is the province least dependent on exports to the United States at 58 per cent, and 40 per cent of that is fossil fuel products, but there has also been a growing market for agricultural products, electrical conductors, and fibre optic cables.

Manitoba is more in line with the rest of the country: 83 per cent of all its export products head south. That is truck traffic mostly, and it depends on a smooth border crossing process.

How long will that last? Understandably, the United States is extremely security conscious. They are on a war footing, and any new security measures that slow the movement of goods across our border will have a serious economic impact.

We have been relying too heavily on one customer, and that customer holds us to ransom. The United States holds most of the cards. Look what has happened with softwood lumber. A once-vibrant industry has been crippled by punishing tariffs. I would like to just add something that we have learned over the last two weeks; that the legal bills alone in the softwood lumber industry, since the 1980s, have been an estimated \$800 million.

TÉMOIGNAGES

WINNIPEG, le vendredi 21 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique ainsi que pour en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, au nom du comité, je vous souhaite la bienvenue. Nous sommes ravis d'être ici à Winnipeg et d'avoir l'occasion d'entendre vos points de vue sur certains des défis relatifs au commerce international auquel nous sommes confrontés aujourd'hui.

Nous avons pour mandat d'examiner l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, la sécurité de l'accès des biens et des services canadiens vers les États-Unis et le Mexique et l'élaboration d'un mécanisme efficace de règlement des différends ainsi que de faire rapport à ce sujet. Nous devons présenter notre rapport final au plus tard en décembre de cette année.

Permettez-moi de dire d'entrée de jeu que nos relations commerciales avec les États-Unis traversent une période très difficile. Du point de vue national, voici la réalité: 86 ou 87 p. 100 de notre commerce international est orienté vers le Sud. Le commerce avec les États-Unis compte pour environ 35 p. 100 de notre produit intérieur brut. Les données pour la Saskatchewan et le Manitoba sont radicalement différentes. La Saskatchewan est la province qui, à 58 p. 100, dépend le moins des exportations vers les États-Unis, et 40 p. 100 de ce commerce concerne des produits liés au combustible fossile, mais on remarque aussi un marché croissant pour les produits agricoles, les conducteurs électriques et les câbles de fibre optique.

Au Manitoba, la situation correspond de plus près à celle qu'on observe dans le reste du pays: 83 p. 100 des produits exportés par la province prennent la route du Sud. Ces produits sont surtout transportés par camion, et le commerce dépend de mouvements transfrontaliers harmonieux.

Combien de temps cela durera-t-il? Les États-Unis, on les comprend, sont extrêmement préoccupés par leur sécurité. Ils sont sur le pied de guerre, et toute nouvelle mesure de sécurité ayant pour effet de ralentir le mouvement transfrontalier de nos produits aura un impact économique marqué.

Nous sommes trop dépendants d'un seul et même client, et voilà que ce dernier nous rançonne. Les États-Unis ont presque tous les atouts dans leurs mains. Regardez ce qui est arrivé au bois d'œuvre. Des tarifs punitifs ont paralysé une industrie jadis florissante. J'ajoute une information qui nous est parvenue au cours des deux dernières semaines: depuis les années 80, les honoraires juridiques de l'industrie du bois d'œuvre s'élèvent à eux seuls à un montant estimatif de 800 millions de dollars.

The American Farm Lobby now has grain in its sights, so Western grain farmers are at risk, and our information at this point is that already the legal bills have been about \$5 million. While it is true that we have a pretty good oil and gas hand, the United States holds most of the aces.

We can try to have the free trade agreement, the NAFTA, reopened. We can try and reach a more equitable dispute resolution mechanism. We are in the process of going to the WTO on some of these issues. However, should we not be looking at other markets and broadening our customer base so that we, at least, have some leverage?

Again, I would like to point out something that we learned in Alberta. The cattle industry has a goal of reducing its dependency on the United States market, I believe in about a year or two, to 50 per cent of their exports. That is their approach to this problem.

Senator Stratton: From where, Mr. Chairman? Where is it now, down to 50?

The Chairman: I cannot tell you at the moment. I do not remember, but I know that that is their goal. They are doing more and more business with Japan and China, and this is a goal of the Cattleman's Association, from whom we heard yesterday.

The bottom line is that we are here to listen and to learn. We have learned a tremendous amount since we started in Vancouver this week. That, once again, only points out how important it is for our Senate committees to get out across the country.

Our first witnesses are from the Canadian Wheat Board. Please proceed.

Mr. Ian McCreary, Canadian Wheat Board: Mr. Chairman, thank you for this opportunity to have the Canadian Wheat Board appear before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. I am sure the nature of the world today means that the Foreign Affairs Committee is a very busy committee with a full agenda, and we do appreciate your taking the opportunity to hear from us in the West.

May I first apologize for the absence of our chairman, Mr. Ritter, who has just returned from Australia. We had been attempting to set up some meetings in Ottawa. He was called to Ottawa late yesterday, and I agreed to take his place here this morning. I farm in the next district over from him, and I am a member of the Canadian Wheat Board's Trade Committee.

As indicated in your mandate, our presentation today will focus on our relations within the North American market and some of the concerns and suggestions that we have on that front.

Le lobby agricole américain a maintenant les céréales dans sa ligne de mire, et les producteurs de céréales de l'Ouest sont donc menacés. Selon nos informations, les honoraires juridiques s'élèveraient déjà à environ 5 millions de dollars dans ce dossier. Nous avons, il est vrai, quelques bons atouts dans le domaine pétrolier et gazier, mais les États-Unis ont presque tous les as dans leur jeu.

Nous pouvons tenter de faire rouvrir l'accord de libre-échange qu'est l'ALENA. Nous pouvons tenter d'établir un mécanisme de règlement des différends plus équitable. Dans certains de ces dossiers, nous nous apprêtons à nous adresser à l'OMC. Cependant, ne devrions-nous pas étudier d'autres débouchés et élargir notre clientèle de manière à exercer à tout le moins une certaine influence?

Une fois de plus, je tiens à rappeler une chose que nous avons apprise en Alberta. Le secteur de l'élevage bovin a pour but de réduire sa dépendance à l'égard du marché américain et de la ramener à 50 p. 100 des exportations, d'ici, je crois, un an ou deux. Voilà l'approche du problème que l'industrie a adoptée.

Le sénateur Stratton: Par rapport à quoi, monsieur le président? Où en est-on maintenant? A-t-on réduit les exportations, en est-on à 50 p. 100?

Le président: Je ne suis pas en mesure de vous le dire pour le moment. Je ne m'en souviens plus, mais je sais que c'est l'objectif que s'est fixé l'industrie. Elle commerce de plus en plus avec le Japon et la Chine, et c'est l'objectif que poursuit l'association des producteurs de bovins que nous avons entendue hier.

Le fond de l'affaire, c'est que nous sommes ici pour écouter et apprendre. Depuis que nous avons amorcé notre tournée à Vancouver, nous avons déjà appris énormément de choses. Voilà qui montre bien, une fois de plus, qu'il est important que les comités du Sénat sillonnent le pays.

Nos premiers témoins viennent de la Commission canadienne du blé. La parole est à vous.

M. Ian McCreary, Commission canadienne du blé: Merci, monsieur le président, de l'occasion qui est donnée à la Commission canadienne du blé de comparaître devant le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères. Étant donné la situation mondiale que nous connaissons aujourd'hui, je suis certain que le Comité des affaires étrangères est très occupé et qu'il en a plein les bras. Nous vous sommes reconnaissants de prendre le temps de venir nous écouter dans l'Ouest.

D'abord, je dois exprimer les regrets de notre président, M. Ritter, qui rentre tout juste d'Australie. Depuis un certain temps, nous tentions d'organiser des rencontres à Ottawa. Or, il a été appelé à Ottawa hier, en fin de journée, et j'ai accepté de prendre sa place ici ce matin. J'exploite une ferme dans le district voisin du sien, et je suis membre du Comité du commerce de la Commission canadienne du blé.

Conformément à votre mandat, notre exposé d'aujourd'hui portera principalement sur nos relations avec le marché américain de même que sur certaines de nos préoccupations et de nos suggestions à ce propos.

First, by way of background, I would like to say that Western Canadian farmers, working through our board, market wheat and barley to customers in Canada and more than 70 countries around the world on behalf of approximately 80,000 farmers in Western Canada. Our sales are approximately \$4 billion, when you consider that marketing program across the 70 nations.

Since the Canadian Wheat Board was turned over to farmer control in 1999, the Canadian Wheat Board has been governed by an elected board of directors, of which ten are elected farmers and four directors are appointed by the Federal government. The Canadian Wheat Board CEO also sits on the board.

I farm in central Saskatchewan, between Saskatoon and Regina, with my wife, Mary, and our two small boys. We have a mixed farm, both a grain and a beef operation.

The mission that we as a board have set for the Canadian Wheat Board is to maximize returns to Western Canadian farmers through marketing quality grain and services to our customers around the world. The Canadian Wheat Board, for the record, neither provides nor receives subsidies. Wheat and barley are marketed based entirely on commercial practices and all of the money going to farmers comes from the marketplace. Also, all revenues that we do take, less any administrative costs, are returned to farmers — and that last, particularly in the context with the U.S., it seems to me to need to be reiterated often.

Backing briefly away — and it puts our U.S. relations into a context that defines the frustration of Western farmers — I just came out of a wheat producers meeting. There is no level playing field among farmers in Canada and the United States and Mexico, due to the very different approaches taken by their public sectors and their support for producers.

Canadian wheat meets significant, unfair competition both within the U.S. and abroad due to the unfair, trade-distorting practices of the United States in the use of export credits and food aid. On the export side, agricultural subsidies, especially the huge program payments by the United States and the European Union, cause the most damage to other farmers who must compete with such subsidies. It is estimated that the subsidies in foreign countries have cost Western Canadian farmers \$1.3 billion annually.

To illustrate the magnitude of these subsidies as calculated by the OECD, the Organization for Economic Cooperation and Development, in the U.S. and in the European Union, the subsidies are \$108 per metric ton and \$130 per metric ton respectively, compared to \$31 for Canada: more than three or four times the level of public support. These extremely high levels of farm support in the U.S. provide incentive for uneconomic investment that ultimately leads to over-production and depressed

Pour vous situer en contexte, je précise d'abord que les agriculteurs de l'Ouest canadien, par l'entremise de la Commission, commercialisent du blé et de l'orge au Canada et dans plus de 70 pays du monde pour le compte de quelque 80 000 producteurs de l'Ouest canadien. Si on tient compte du programme de commercialisation dans les 70 nations, nos ventes s'élèvent à environ 4 milliards de dollars.

Depuis que le contrôle de la Commission canadienne du blé est passé en 1999 aux mains des agriculteurs, celle-ci est dirigée par un conseil d'administration composé de dix administrateurs élus et de quatre administrateurs désignés par le gouvernement fédéral. Le PDG de la Commission canadienne du blé siège également au conseil.

J'exploite une ferme au centre de la Saskatchewan, entre Saskatoon et Regina, avec ma femme, Mary, et nos deux jeunes garçons. Nous avons une exploitation mixte, où nous cultivons des céréales et élevons des bovins.

La mission de la Commission canadienne du blé consiste à augmenter les revenus des agriculteurs de l'Ouest canadien par la commercialisation de céréales et de services de qualité à nos clients du monde entier. Soit dit en passant, la Commission canadienne du blé n'octroie ni ne touche aucun subside. L'orge et le blé sont commercialisés sur la base de considérations strictement commerciales, et l'argent versé aux agriculteurs vient du marché. De plus, le produit des ventes, moins les frais administratifs, est redistribué aux agriculteurs — ce dernier élément, surtout dans le contexte de nos relations avec les États-Unis, mérite d'être répété souvent.

Si vous me permettez un bref retour en arrière — et pour situer nos relations commerciales avec les États-Unis dans un contexte qui donne une idée de la frustration des agriculteurs de l'Ouest, je sors tout juste d'une rencontre entre producteurs de blé. Entre les agriculteurs du Canada, des États-Unis et du Mexique, les règles du jeu ne sont pas égales, étant donné les approches très différentes adoptées par les secteurs publics respectifs de ces pays et l'appui qu'ils accordent à leurs producteurs.

Aux États-Unis et à l'étranger, le blé canadien fait face à une concurrence importante et déloyale en raison des pratiques déloyales entravant le commerce des États-Unis relativement au crédit à l'exportation et à l'aide alimentaire. Sur le plan des exportations, des subventions agricoles, en particulier les énormes paiements de programme effectués par les États-Unis et l'Union européenne, sont l'aspect le plus préjudiciable pour les autres agriculteurs, qui doivent soutenir la concurrence sans subvention. On estime que les subventions versées dans les pays étrangers ont coûté aux agriculteurs de l'Ouest canadien 1,3 milliard de dollars par année.

Pour donner une idée de l'ampleur de ces subventions évaluées par l'OCDE, l'Organisation de coopération et de développement économiques, les subventions, aux États-Unis et au sein de l'Union européenne, s'élèvent à 108 \$ par tonne métrique et à 130 \$ par tonne métrique, respectivement, comparativement à 31 \$ au Canada, soit un niveau d'aide publique trois ou quatre fois supérieur. Ces niveaux de soutien agricole extrêmement élevés aux États-Unis constituent un incitatif à des investissements non

world prices. Annual spending in the U.S. for the current farm bill is expected to be approximately \$17 billion. This farm bill conflicts with the U.S. WTO proposals aimed at trade liberalization, and demonstrate that the U.S. will not be able to subordinate their domestic political pressures to their proclaimed international trade commitments.

The domestic political clout of U.S. farm interests is a fundamental threat to securing access to the U.S. market for any Canadian products competing with a U.S. equivalent, and our specific experience is with wheat.

Dealing more with the access question, I wanted to talk a bit about the importance of the U.S. market to Western Canadian farmers. If we go to the 2000-01 crop year, which we feel is a representative year, looking back — and we have made some adjustments, clearly, for last year's drought — but looking at the years 2000 and 2001, the U.S. purchased 1 million tons of Western Canadian wheat, 368,000 tons of which was durum, which returned about \$400 million or 11 per cent of our sales volume. That does speak to where we are on diversification. This, as I mentioned, was a fairly typical year for our sales program through the late 1990s into the U.S. market.

With respect to the Mexican market, and putting it into that context, in the same year exports to Mexico totalled 1.2 million metric tons, which was 8 per cent of the CWB sales volume. Thus North American trade represents just under 20 per cent of the Western Canadian grain farmers export program.

However, taken all together, export sales are extremely important to Western Canadian industry. In other words, we export 75 per cent of our wheat, 79 per cent of our durum and approximately 26 per cent of our barley, when all destinations are considered. This makes Western Canadian farmers the most dependent on trade of any of the producing regions with which we compete. Thus if you compare our situation, for example, with the U.S., where only 50 per cent of their cereal grains are exported, or with the European Union, where only 19 per cent are exported, it underscores the difference in the views that each of our nations have as we approach fair multilateral trading arrangements. It really underscores the need for fair rules for Western Canada.

Mr. Chairman, at the outset you mentioned the significant challenges with respect to access to the U.S. market, and grains has had an ongoing saga of experiences. In total, since the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement were penned, the Canadian grain industry, and Western Canadian farmers in particular, have faced eleven

rentables qui, au bout du compte, entraînent une surproduction et des pressions à la baisse sur les prix mondiaux. Aux termes de la Loi agricole (Farm Bill) actuelle aux États-Unis, on s'attend à ce que les dépenses annuelles se chiffrent à environ 17 milliards de dollars. Cette loi contrevient aux propositions des États-Unis à l'OMC visant la libéralisation du commerce. Cette situation montre bien que les États-Unis ne seront pas en mesure de subordonner les pressions politiques qui s'exercent à l'interne à leurs engagements de façade dans le domaine du commerce international.

Pour tout producteur canadien en concurrence avec un homologue des États-Unis, l'influence politique intérieure exercée par les intérêts agricoles aux États-Unis représente une menace fondamentale contre un accès sûr au marché des États-Unis, et notre expérience porte sur le blé.

En ce qui concerne la question de l'accès, je souhaitais revenir sur l'importance que revêt le marché des États-Unis pour les agriculteurs de l'Ouest canadien. Si on prend la campagne agricole 2000-2001, qui nous semble représentative, — nous avons naturellement effectué certaines modifications compte tenu de la sécheresse de l'année dernière —, on constate que, au cours des années 2000 et 2001, les États-Unis ont acheté un million de tonnes de blé de l'Ouest canadien, dont 368 000 tonnes de blé dur, d'où des recettes d'environ 400 millions de dollars ou 11 p. 100 du volume total de nos ventes. Voilà qui donne une bonne idée des progrès que nous avons accomplis au titre de la diversification. Encore une fois, il s'agissait d'une année relativement représentative pour notre programme sur le marché des États-Unis jusqu'à la fin des années 90.

En ce qui concerne le marché mexicain, histoire de situer les choses en contexte, nos exportations vers le Mexique, cette année-là, se sont chiffrées à 1,2 million de tonnes métriques, soit 8 p. 100 du volume des ventes de la CCB. Ainsi, le commerce nord-américain compte pour un peu moins de 20 p. 100 du programme d'exportation des céréaliculteurs de l'Ouest canadien.

Cependant, au total, les ventes à l'exportation sont extrêmement importantes pour l'industrie de l'Ouest canadien. En d'autres termes, nous exportons 75 p. 100 de notre blé, 79 p. 100 de notre blé dur et environ 26 p. 100 de notre orge, toutes destinations confondues. Les agriculteurs de l'Ouest canadien sont donc ceux qui, par rapport à toutes les régions dont nous soutenons la concurrence, sont les plus dépendants du commerce. Si vous comparez notre situation à celle, par exemple, des agriculteurs des États-Unis, où seulement 50 p. 100 des céréales sont exportées, ou avec celle de l'Union européenne, où seulement 19 p. 100 sont exportées, on prend la mesure des points de vue différents de chacun de nos pays sur les accords commerciaux multilatéraux. On comprend mieux que l'Ouest canadien a besoin de règles équitables.

Au tout début, monsieur le président, vous avez souligné les défis majeurs que représente l'accès au marché des États-Unis, et la situation des céréales constitue à cet égard une véritable saga. Depuis l'avènement de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'industrie canadienne du grain et les agriculteurs de l'Ouest canadien en

direct challenges by the United States against access to their market. These battles have cost Western Canadian farmers millions of dollars. In my opinion, in some ways the context for that trade challenge is that we are also competitors on the international side. In other words, as well as competing with the U.S. in their domestic market, we compete with U.S. wheat in many of the offshore destinations where we sell our grain. That, in some ways, underscores the tension in a different dynamic than it is for some of the other sectors. The U.S. allegations are that we are an unfair trading player, but again and again the allegations have resulted in the facts determining that we are, in fact, a fair trader, and although we are a successful trader, we continue to abide by all international trade rules and obligations.

I would like to place before you our view that Canada must pursue improved trade rules to combat unfair U.S. trade harassment of Canadian products. As Western farmers we speak from our experience in presenting concerns over the misuse of unfair trade rules. The CWB and Western farmers have been, as I mentioned, subject to 11 trade challenges. That has meant, essentially, an unceasing assault throughout the 1990s. In other words, when one challenge ends, the next one begins. However, when independent U.S. agencies have examined the activities of the Canadian Wheat Board, we have been exonerated.

The latest example is the report by the U.S. International Trade Commission just one year ago, the 301 investigation which concluded in February of 2002. The ITC's finding thoroughly contradicted allegations of CWB underpricing and dumping in the U.S. and third countries. One key finding that was reported by their own trade commission was that, in all but one of the 60 months, there was absolutely no evidence of any Canadian price sales below U.S. market at that time.

However, when U.S. politics are allowed to intervene, the facts seem to be pushed aside. Despite a lack of evidence to support the imposition of barriers of entry to Canadian wheat in the section 301 case, the U.S. Trade Representative concluded this highly political trade action by announcing a four-pronged attack on Western Canadian farmers. This attack was to be carried out during the WTO negotiations, as well as by working with domestic industry to investigate whether an anti-dumping or countervailing duty case could be brought against Western farmers by pursuing U.S. wheat's access to Canada, and by bringing a WTO case against Canada's trading practices.

particulier ont fait face à 11 contestations directes des États-Unis, qui cherchent à protéger l'accès à leur marché. Ces batailles ont coûté des millions de dollars aux agriculteurs de l'Ouest canadien. À mon avis, cette situation s'explique par le fait que, à moins égards, nous sommes également des concurrents, sur la scène internationale. En d'autres termes, en plus de soutenir la concurrence des États-Unis au sein de leur marché intérieur, nous devons faire face à la concurrence du blé américain dans bon nombre de destinations étrangères où nous vendons nos céréales. Voilà qui, d'une certaine façon, montre bien que la tension obéit à une dynamique différente de celle qu'on retrouve dans certains autres secteurs. Les États-Unis allèguent que nos pratiques commerciales sont déloyales, mais les enquêtes menées à la suite de ces allégations à répétition ont montré que nous jouons selon les règles du jeu et que, malgré notre réussite, nous continuons d'obéir aux règles et aux obligations commerciales internationales.

À notre avis, le Canada doit, pour combattre le harcèlement commercial dont les produits canadiens font les frais aux États-Unis, se battre pour l'établissement de règles commerciales améliorées. Lorsque nous faisons part des préoccupations que nous inspire l'utilisation de règles commerciales déloyales, nous, agriculteurs de l'Ouest, savons de quoi nous parlons. La CCB et les agriculteurs de l'Ouest ont fait l'objet, je l'ai dit, de 11 contestations à caractère commercial. Essentiellement, les assauts se sont poursuivis tout au long des années 90. Lorsque, en d'autres termes, une contestation prend fin, une autre débute. Lorsque des organismes indépendants des États-Unis ont examiné les activités de la Commission du blé, nous avons toutefois été exonorés.

Le plus récent exemple est le rapport produit par l'International Trade Commission des États-Unis il y a tout juste un an, l'enquête sur l'article 301 qui a pris fin en février 2002. Les conclusions de la Commission ont apporté un démenti catégorique aux allégations selon lesquelles la CCB sous-évalue les prix et se livre au dumping aux États-Unis et dans d'autres pays. Une des principales conclusions de la commission commerciale des États-Unis eux-mêmes, c'est que, au cours des 60 mois de référence, sauf un, absolument rien ne permettait de conclure à des ventes canadiennes à des prix inférieurs au prix du marché en vigueur aux États-Unis au cours de la même période.

Lorsque, cependant, on a autorisé les politiciens des États-Unis à intervenir, les faits semblent avoir été mis de côté. Malgré l'absence de données justifiant l'imposition d'obstacles à l'entrée de blé canadien en application de l'article 301, le représentant au commerce des États-Unis a conclu cette mesure commerciale hautement politique en annonçant une attaque comportant quatre volets contre les agriculteurs de l'Ouest canadien. Cette attaque, on devait la mener dans le cadre des négociations de l'OMC et d'une collaboration avec l'industrie nationale visant à déterminer s'il était possible d'imposer des droits compensateurs ou anti-dumping aux agriculteurs de l'Ouest. On a également étudié la possibilité d'assurer au blé des États-Unis un accès au Canada et de contester les pratiques commerciales du Canada devant l'OMC.

Where are we now? Western farmers are facing simultaneous anti-dumping and countervailing duty cases, as well as a likely WTO case to be brought by U.S. industry and government. Preliminary tariffs on Canadian wheat imported to the U.S. are likely to be imposed in March of this year — in other words, next month. This is happening despite a decade of failed attempts to identify illegal or trade-distorting behaviour on the part of Western farmers through their board.

This is nothing but unfounded trade harassment, and farmers are outraged, I can tell you, since I just came out of a week of farm meetings. They are especially outraged in the context of a drought-stricken, tough year and, I might add, in the context of their understanding of the incredible imbalance in support levels between the two nations.

We have been working closely with the Government of Canada in the defence of the countervailing duty cases and the possible WTO cases. However, a better solution is needed. Canada must seek to establish trade rules that would curtail the ability of groundless cases based on pure protectionism in the future, and must continue to be vigilant in defending the rights of Canadian farmers.

Mr. Chairman, I would like to go briefly into the details of the anti-dumping situation and our concern, as Western farmers, with the applicability of those rules to our industry.

Anti-dumping rules were not designed for agriculture. They were premised on an industrial manufacturing environment where a relatively small amount of producers can control their costs and production levels and engage in predatory pricing. Anti-dumping rules are inappropriate for the grain trade, I would argue, for a number of reasons. In grain, prices are set by global markets, not by individual farmers. Costs are sunk before prices for the crop are determined in any certainty. That means that in some years not all costs will be recovered, while other years yield significant profits, despite the fact that the sellers are always trying to maximize returns.

If I may digress for a second, Mr. Chairman, I can take our own operation in the last year where you go through the process of planning based on a solid crop, and you put your cost structure in the ground. Those costs are determined. If the weather does not come through for you, and you end up with a half or a third of normal crops, then U.S. anti-dumping rules end up clearly putting me well below the cost of production, simply because I divide that production, that cost structure by a much lower production in

Où en sommes-nous maintenant? Les agriculteurs de l'Ouest font face à des menaces simultanées d'imposition de droits compensateurs et anti-dumping de même qu'à une contestation probable devant l'OMC par l'industrie et le gouvernement des États-Unis. En mars de cette année — en d'autres termes, le mois prochain —, on imposera vraisemblablement des droits préliminaires sur le blé canadien importé aux États-Unis. Nous en sommes là malgré dix ans d'efforts au cours desquels on a tenté en vain de faire état de pratiques illégales ou d'entraves au commerce de la part de la Commission agissant pour le compte des agriculteurs de l'Ouest.

Il s'agit uniquement d'une forme de harcèlement commercial sans fondement, et laissez-moi vous dire que les agriculteurs sont outrés. En effet, je viens tout juste de sortir d'une semaine de rencontres agricoles. Ils sont particulièrement outrés dans le contexte de l'année difficile et marquée par la sécheresse qu'ils ont connue et, je me permets de l'ajouter, dans le contexte de la compréhension qu'ils ont de l'incroyable déséquilibre entre les niveaux de soutien assurés dans les deux nations.

Pour faire face à l'imposition de droits compensateurs et à d'éventuelles contestations devant l'OMC, nous avons travaillé en étroite collaboration avec le gouvernement du Canada. Cependant, on doit trouver une meilleure solution. Le Canada doit lutter pour l'établissement de règles commerciales qui limiteraient à l'avenir les possibilités de recours sans fondement uniquement fondés sur le protectionnisme, et il doit continuer de faire preuve de vigilance dans la défense des droits des agriculteurs du Canada.

Monsieur le président, j'aimerais brièvement fournir quelques détails concernant les mesures anti-dumping et les préoccupations que nous inspire à nous, agriculteurs de l'Ouest, l'application de ces règles à notre industrie.

Les règles anti-dumping n'ont pas été conçues pour l'agriculture. Elles s'appliquent à un contexte de fabrication industrielle où un nombre relativement limité de producteurs peuvent contrôler leurs coûts et leurs niveaux de production et adopter des pratiques déloyales de fixation des prix. À mon avis, un certain nombre de facteurs font en sorte que les règles anti-dumping ne peuvent s'appliquer au commerce des céréales. Dans le domaine des céréales, les prix sont fixés par les marchés mondiaux, et non par les agriculteurs. Les coûts sont engagés avant que les prix de la récolte ne soient fixés de façon certaine. Certaines années, on ne recouvrera pas tous les coûts; à d'autres occasions, le rendement assurera des profits considérables, même si les vendeurs tentent toujours d'optimiser les revenus.

Si je puis me permettre une parenthèse, monsieur le président, je peux citer l'exemple de notre propre exploitation. Prenons le cas de l'année dernière. Au stade de la planification, on prévoit une bonne récolte, et on établit de façon certaine la structure de coût. Ces coûts sont déterminés. Si le climat ne collabore pas et que votre récolte ne correspond qu'à la moitié ou au tiers de ce qu'elle est normalement, les règles antidumping en vigueur aux États-Unis font que vous vous retrouvez nettement en dessous du coût

output. Thus we find ourselves in a court with rules that are simply inapplicable for us. The input cost of wheat production does not vary appreciably by grade, but yet, clearly, the selling structure within which we work varies greatly if the grade output is different.

Finally, Mr. Chairman, the low global grain prices resulting from the heavy competition due to subsidized players means that we do have periods of time when the markets dip below cost of production for Western farmers. However, this in no way can be translated into dumping the way traditionally "dumping" was intended to be defined. The nature of our industry means that this simply does not work; it simply does not transfer over. For these reasons, Canada must pursue improved anti-dumping rules that will not unfairly penalize farmers. We have provided this perspective to the Government of Canada and believe it should be reflected in Canada's WTO negotiating position on changes to anti-dumping rules.

Mr. Chairman, if I may, before closing, I would like to just turn briefly to the WTO environment, because the U.S. trade harassment has spilled over into that context.

The U.S. is extending its harassment of Canadian farmers' wheat marketing system into that W.T.O. forum. The latest problem arose just last week with the first draft of the modalities document prepared by WTO agriculture negotiations chair, Stuart Harbinson. This document is extremely unbalanced and uncompromising with regard to organizations such as the Canadian Wheat Board. It takes the extraordinary measure of singling out our exporting agriculture state trading enterprise for potential elimination by defining them as a form of export subsidy, forbidding the use of price pooling, requiring that the single-desk selling monopoly be phased out, removing any government support in the form of borrowing or initial payment guarantees. The U.S. is trying to use this arena to get around its failure in all other avenues to find evidence of illegal trading practices by the Canadian Wheat Board. Unless the U.S. succeeds in obtaining the major changes that it is demanding to the existing WTO rules that govern state trading enterprises, we fully expect that the U.S. would fail in the WTO challenge of Canadian Wheat Board trading practices. Just to underscore that, if you take normal commercial rules as defined in the WTO, they will fail. Thus the only way that they can get us, in our view, is if they define a whole different set of thresholds that we, as a commercial organization, must get through, and then, in turn, attack us under that new threshold. That is the risk that Western farmers currently face. The bottom line is that the Government of Canada must defend the right of Western Canadian farmers to

de production, du simple fait que je divise cette production ou cette structure de coût par une production nettement réduite. Et nous nous retrouvons devant un tribunal qui impose des règles qui ne s'appliquent tout simplement pas à nous. Le coût des intrants de la production de blé ne varie pas de façon considérable d'une catégorie à l'autre, et pourtant, il est certain que la structure de vente à l'intérieur de laquelle nous fonctionnons varie considérablement si le rendement de telle ou telle catégorie est différent.

Enfin, monsieur le président, la faiblesse des prix mondiaux des céréales, imputable à la vive concurrence qu'imposent des producteurs subventionnés, fait en sorte que, par moments, les prix du marché sont inférieurs au coût de production des agriculteurs de l'Ouest. Cependant, cette situation ne se traduit en aucun cas par du dumping, au sens où on l'entend traditionnellement. Étant donné la nature de notre industrie, cela ne fonctionne tout simplement pas; cela ne s'applique pas. Pour ces raisons, le Canada doit chercher à obtenir l'adoption de règles antidumping qui ne pénalisent pas injustement les agriculteurs. Nous avons fait part de ce point de vue au gouvernement du Canada, et nous pensons qu'il devrait faire partie de la position défendue par le Canada devant l'OMC en ce qui a trait à la modification des règles anti-dumping.

Monsieur le président, avant de conclure, j'aimerais, avec votre permission, me tourner brièvement vers le contexte de l'OMC, puisque le harcèlement commercial des États-Unis s'y étend désormais.

Les États-Unis mettent en cause le régime de commercialisation du blé des agriculteurs du Canada jusque devant l'OMC. Le dernier problème en date s'est posé tout juste la semaine dernière, avec la première ébauche du document de modalités préparé par le président des négociations agricoles à l'OMC, Stuart Harbinson. Ce document est extrêmement dur et déséquilibré à l'endroit d'organismes comme la Commission canadienne du blé. Dans ce document, fait extraordinaire, on va jusqu'à citer notre société d'État responsable des exportations agricoles à titre d'exemple d'organisme qui pourrait être éliminé: en effet, on l'a défini comme une forme de subvention à l'exportation en soi, la mise en commun des comptes devrait être interdite, la formule de «guichet unique» devrait être abolie, et toutes les garanties du gouvernement, emprunts et paiement initial, devraient disparaître à jamais. Les États-Unis se servent de cette tribune pour obtenir que les pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé soient déclarées illégales puisqu'ils n'y sont pas parvenus par d'autres moyens. À moins que les États-Unis ne réussissent à obtenir les modifications majeures qu'ils demandent aux règles actuelles de l'OMC qui régissent les sociétés de commercialisation d'État, nous nous attendons à ce que la contestation des pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé des États-Unis devant l'OMC avorte. Si, en fait, on utilise les règles commerciales normales définies par l'OMC, elles échoueront. La seule façon qu'ont les États-Unis de nous atteindre consisterait, pensons-nous, à définir une toute

direct the future of their chosen system of grain marketing wherever it is attacked.

Mr. Chairman, if I may conclude, our experience is that U.S. trade harassment gives rise to very serious concerns about the fairness of the current trade rules and how they are applied. The U.S. must not be allowed to dictate how Canadian farmers choose to market their grain, nor can it be allowed to do an end run around their repeated failures to show that the Canadian Wheat Board is an unfair trader by rewriting international trade rules.

By providing for a farmer-elected board of directors, the Government of Canada has firmly committed to giving Canadian farmers the power to determine the future of our board. The legislation now governing the Canadian Wheat Board provides that farmers must vote on any changes to the Canadian Wheat Board single-desk powers. Canadian farmers recently reasserted their support for the Canadian Wheat Board single desk in the December board election.

Because of this commitment to farmers, the Government of Canada must act now to make its voice clearly heard; that this country completely rejects the recent proposal on agriculture state trading enterprises. The Government of Canada must work to improve protection for Canadian farmers to improve trade rules to resolve disputes.

Senator Setlakwe: Mr. Chairman, we have heard this all week: softwood lumber in Vancouver, cattle in Alberta, and now wheat and barley in Manitoba.

I notice that you rely considerably on the WTO rather than the NAFTA panels. Have you had any experience with appeals to NAFTA panels? That is my first question, and I might as well put the second one to you. You have not mentioned anything about farmers. My second question has to do with farmers who want to go it alone without the Canadian Wheat Board. What are your views on that, and what are the percentage of farmers who do want to go it alone?

Mr. McCreary: I just asked our trade policy analyst on the first question with regard to the experience with bi-national panels. I believe that the only occasion was with respect to the ruling on defining the acquisition cost under the NAFTA agreement.

nouvelle série de seuils que nous, à titre d'organisation commerciale, devons respecter, puis à nous attaquer en vertu de ce nouveau seuil. Voilà le risque auquel les agriculteurs de l'Ouest sont confrontés. Le résultat net, c'est que le gouvernement du Canada doit défendre le droit des agriculteurs de l'Ouest de diriger l'avenir du régime de commercialisation du grain de leur choix chaque fois qu'il est attaqué.

En conclusion, monsieur le président, nous pensons que le harcèlement commercial auquel se livrent les États-Unis soulève de très graves préoccupations au sujet de l'équité des règles commerciales actuelles et de leur application. On ne doit pas permettre aux États-Unis de dicter la façon dont les agriculteurs canadiens commercialisent leurs céréales ni de contourner les échecs répétés qu'ils ont rencontrés dans leur tentative de faire condamner comme déloyales les pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé en faisant une ultime tentative, c'est-à-dire en récrivant les règles commerciales internationales.

En prévoyant l'établissement d'un conseil d'administration composé d'agriculteurs élus, le gouvernement du Canada s'est fermement engagé à donner aux agriculteurs canadiens le pouvoir de définir l'avenir de la Commission. Les dispositions législatives qui régissent aujourd'hui la Commission canadienne du blé portent que les agriculteurs doivent voter sur toute modification des pouvoirs de la Commission canadienne du blé à titre d'organisme de commercialisation à comptoir unique. Récemment, les agriculteurs canadiens ont, à l'occasion de l'élection des membres du conseil en décembre, réaffirmé leur foi dans la commercialisation à comptoir unique qu'incarne la Commission canadienne du blé.

En raison de l'engagement qu'il a contracté envers les agriculteurs, le gouvernement du Canada doit maintenant agir pour que sa voix soit entendue et indiquer que notre pays rejette du tout au tout la proposition récente concernant les sociétés commerciales agricoles d'État. Le gouvernement du Canada doit s'efforcer d'améliorer la protection des agriculteurs canadiens de même que les règles commerciales appliquées pour le règlement des différends.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur le président, on nous a répété la même chose toute la semaine: le bois d'œuvre à Vancouver, le bétail en Alberta et maintenant le blé et l'orge au Manitoba.

Je constate que vous misez énormément sur l'OMC plutôt que sur les panels de l'ALENA. Avez-vous déjà interjeté appel devant des panels de l'ALENA? C'est ma première question. Pendant que j'y suis, je peux aussi bien poser la deuxième. Vous n'avez rien dit des agriculteurs. Ma deuxième question concerne les agriculteurs qui souhaitent agir sans la Commission canadienne du blé. Quelles sont vos vues à ce sujet? Quel est le pourcentage d'agriculteurs qui préfèrent agir seuls?

M. McCreary: Je viens de transmettre à notre analyste de la politique commerciale votre première question concernant notre expérience des panels binationaux. À ma connaissance, notre seule expérience dans le domaine avait trait à la décision concernant la définition du coût d'acquisition aux termes de l'ALENA.

Ms. Alexandra Lamont, Policy Advisor, Canadian Wheat Board: Any initiations using the NAFTA process have tended to come from the American side, rather than the Canadian side. The major experience was actually under a Canada-U.S. trade agreement panel which came out with the definition of what acquisition cost was for Canadian wheat that was to be sold into the U.S. Just to give you a further example of how the U.S. wishes to change the rules in order to favour their point of view, their proposals in the WTO negotiation would effectively override the decision of the NAFTA panel on that issue.

Senator Setlakwe: They have not been very successful with appeals to the WTO, whereas they had been reasonably satisfied with the panel decisions?

Mr. McCreary: The difference in our grain side is that the first step in a dispute is that it goes into U.S. trade court to determine whether or not there is any attack. In the first 10 challenges, we have not lost in their trade court. Were we to lose two or three of those, the next step would have been a bi-national opportunity.

Our experience in the grain sector to this point has been that the cost is just ceaseless harassment. We continue to win in their own trade court, but then they literally start the next action against us before the last one is concluded. There is no way for us — access to the bi-national panel is not there for us because we are not losing. What is there is just an ongoing trade harassment. In ten years, when you have been through 11 challenges and won them, that does not create a venue with which to get to that dispute settlement mechanism. It just costs you. The line I use in the farm meetings is that trade harassment is a cost of doing business in the United States.

The second question deals with the issue of farmers who would like to deal independently within the U.S. market. It is our sense — and we have done some surveys of producers — that there is probably something in the neighbourhood of a quarter to a third of farmers who would like to see some opportunity for either themselves or their neighbours to have that chance if they wished. That is why we had to go through this process of defining an elected way of having that issue resolved because, of course, we either have the single desk or we do not. Those of us who want to work collectively cannot work collectively and have some freeloader on the side. Those are polar choices.

The election process is that each of us, as farmer-directors, must get 50 per cent plus one of the support. It is much like a leadership election in the sense that the individuals drop off the ballot until such time as any farmer has more than 50 per cent in their area. In my case in the last election, there were three candidates and I actually won on the first ballot. In the first election there were eight of us, and then three or four dropped off

Mme Alexandra Lamont, conseillère politique, Commission canadienne du blé: Les recours en vertu de l'ALENA tendent à venir du côté américain plutôt que du côté canadien. C'est en vertu d'un panel de l'accord commercial intervenu entre le Canada et les États-Unis concernant la définition du coût d'acquisition du blé canadien vendu aux États-Unis que nous vient notre principale expérience. Pour vous donner un autre exemple de la façon dont les États-Unis souhaitent modifier les règles au profit de leur point de vue, leurs propositions dans le cadre des négociations de l'OMC auraient en réalité pour effet d'annuler la décision du panel de l'ALENA sur ce point.

Le sénateur Setlakwe: Les appels qu'ils ont interjetés devant l'OMC n'ont pas obtenu beaucoup de succès, tandis que les décisions des panels leur ont jusqu'à un certain point donné satisfaction?

M. McCreary: Du point de vue des céréales, la différence vient du fait que le différend est d'abord soumis à un tribunal commercial des États-Unis à qui il incombe de déterminer s'il y a une attaque ou non. En ce qui concerne les dix premières contestations, nous n'avons pas perdu une seule fois devant leur tribunal commercial. Si nous avions perdu dans deux ou trois causes, l'étape suivante aurait été une procédure binationale.

Dans le secteur céréalier, l'expérience que nous avons jusqu'ici est qu'il s'agit d'un harcèlement incessant et coûteux. Nous continuons d'obtenir gain de cause devant leur propre tribunal commercial, mais ils entament la procédure suivante avant même que la précédente n'ait été réglée. Nous n'avons aucun recours — l'accès au panel bilatéral nous est interdit puisque nous ne perdons pas. Il s'agit purement et simplement d'une forme de harcèlement commercial continu. En dix ans, nous avons essuyé et gagné 11 contestations, mais cela n'a pas pour effet de créer une tribune ou constituer un mécanisme de règlement des différends. Cet acharnement ne fait qu'engendrer des coûts. Ce que je dis à l'occasion des rencontres agricoles, c'est que le harcèlement commercial est la rançon des affaires aux États-Unis.

Vous nous avez ensuite demandé si des agriculteurs aimeraient traiter directement avec le marché américain. Nous avons l'impression — et nous avons réalisé des sondages auprès des producteurs — qu'il y a probablement quelque chose comme le quart ou le tiers des agriculteurs qui souhaiteraient avoir cette possibilité pour eux-mêmes ou leurs voisins, si tel est ce qu'ils souhaitent. Voilà pourquoi nous avons dû trouver un moyen de mettre cette question aux voix: en effet, il y a un comptoir unique ou il n'y en a pas. Ceux d'entre nous qui souhaitent travailler de façon collective ne peuvent le faire en présence d'«indépendants». Les deux systèmes s'excluent l'un l'autre.

En vertu de la procédure d'élection, chacun d'entre nous, à titre d'administrateur-agriculteur, doit obtenir un appui de 50 p. 100 plus un. Il s'agit en quelque sorte d'une élection au leadership en ce sens que les candidats sont éliminés jusqu'à ce qu'un agriculteur ait obtenu plus de 50 p. 100 des voix dans une région donnée. Dans mon cas, à l'occasion de la dernière élection, il y avait trois candidats, et j'ai été élu au premier tour de scrutin.

until such time as I had 50 per cent. That is a mechanism that ensures that there is a fair way for the situation to resolve itself.

The board has worked to try and bridge that question. We have created a tremendous set of new pricing flexibility and options for farmers who want more independence in the pricing of their grain, and it is our experience that that has come a significant distance for many of the producers.

The harshest Canada Wheat Board critic in my area pulled me aside at the Old Time Saturday Night and said, "I just want to tell you that, in my view, the concerns that I had were met, and I will not be voicing that opposition." Thus I think there has been an evolution. However, as those of you with a political career know, these evolutions in thinking do not happen overnight. Many individuals would have had differences with the Canadian Wheat Board for many different reasons, and as an elected representative I have to work to find the roots of those differences and, through time, we will work to create as much collegiality in that situation as we can.

Senator Di Nino: As the chairman said, we are here to learn, and we have some questions for that purpose.

You said in your presentation that there are ten representatives of farmers, four from the federal government, and a CEO. What side of the fence does the CEO come from, and how is she or he elected, or chosen?

Mr. McCreary: The act states that the chief executive officer is appointed by the federal government, and their salary is set by the board. Thus there is a dynamic within the Act that requires that there be some mutuality in the agreement. We recently selected a new chief executive officer at the Canadian Wheat Board, Mr. Adrian Measner, who has been on the management team and actually grew up farming not far from me. The selection process was that the board did a major search for a chief executive officer. We then presented a name to the federal government, and they agreed to appoint that individual. Thus, as a board, we very much feel that we own our chief executive officer.

Senator Di Nino: Thank you for that.

I noted your comments about the irritants, the 11 challenges — and I think you won all of them — and now you are suggesting in your presentation that there is a WTO case being brought by the U.S. industry and government. I think you said that you are not overly concerned about winning these things. It is just that they are an irritant that takes a lot of time and a lot of energy, and costs a lot of money. Is this what your main comment is in regards to that situation?

À l'occasion de la première élection, nous étions huit candidats, et trois ou quatre ont été éliminés jusqu'à ce que j'obtienne 50 p. 100 des voix. Il s'agit d'un mécanisme grâce auquel le problème peut se régler équitablement de lui-même.

La Commission s'est efforcée de corriger cette situation. Nous avons prévu un ensemble extraordinaire de nouvelles mesures qui assurent une nouvelle marge de manœuvre et d'options nouvelles relativement à l'établissement des prix pour les agriculteurs qui souhaitent plus d'indépendance au chapitre de la fixation du prix de leurs céréales, et l'expérience montre que certains agriculteurs se sont considérablement distanciés.

L'autre jour, au Old Time Saturday Night, l'un des critiques les plus virulents de la Commission canadienne du blé dans ma région m'a apostrophé en ces termes: «Je voulais simplement te dire que, à mon avis, vous avez répondu à mes préoccupations et que je ne m'opposerai plus à vous.» Je pense donc qu'il y a eu une évolution. Cependant, comme le savent ceux d'entre vous qui ont fait carrière dans la politique, l'évolution des mentalités ne se fait pas du jour au lendemain. De nombreuses personnes avaient divers motifs de s'opposer à la Commission canadienne du blé. À titre de représentant élu, j'ai dû travailler pour remonter à la source de ces écarts et, avec le temps, nous sommes parvenus à créer la plus grande collégialité possible.

Le sénateur Di Nino: Comme l'a dit le président, nous sommes ici pour apprendre, et nous avons certaines questions à poser pour y parvenir.

Dans votre exposé, vous avez dit qu'il y a dix représentants des agriculteurs, quatre du gouvernement fédéral et un PDG. De quel côté de la clôture le PDG vient-il? Est-il élu ou choisi?

M. McCreary: Aux termes de la loi, le président-directeur général est nommé par le gouvernement fédéral, et c'est la Commission qui fixe son salaire. La dynamique de la loi veut donc que l'accord soit en partie mutuel. Récemment, nous avons choisi un nouveau président-directeur général à la Commission canadienne du blé, M. Adrian Measner, qui faisait partie de l'équipe de gestion et qui a grandi sur une ferme non loin de la mienne. Dans le cadre de la procédure de sélection, le conseil a ratissé large pour trouver un président-directeur général. Nous avons soumis un nom au gouvernement fédéral, qui a accepté de nommer la personne en question. Ainsi, à titre de conseil, nous avons fortement l'impression que le président-directeur général est des nôtres.

Le sénateur Di Nino: Merci de la précision.

Dans vos commentaires, j'ai pris bonne note des irritants, des 11 contestations — et je crois que vous les avez toutes gagnées — et du recours institué par l'industrie et le gouvernement des États-Unis devant l'OMC. Je crois vous avoir entendu dire que le fait d'obtenir gain de cause dans le cadre de telles procédures ne vous préoccupe pas outre mesure. Il s'agit simplement d'un irritant qui exige beaucoup de temps et d'énergie, sans parler de coûts considérables. Est-ce là le sens de vos commentaires en ce qui concerne cette situation?

Mr. McCreary: To this point, the main comment has been, yes, it is a bit like being continually charged with the same crime; you are found innocent, and then you turn around and have the state charge you again. I would say that our concerns have been rising on that front because the U.S. have been changing the rules on dumping, and it is certainly the case that they can define a benchmark below which we would be selling. They started out saying "Let us use the Japanese market as the benchmark." The Japanese market is the market in which we attain the best premiums anywhere in the world. Depending upon how the U.S. reconstruct their own internal dumping rules, there is no question that they make those progressively more difficult, and the cases get progressively more expensive. That is one concern that we have, and they seem to be moving fairly quickly on that front.

The second concern that we have, clearly, is that the U.S. has singled out the Canadian Wheat Board as a particular commercial entity, and tried to impose their language at the WTO in order to make it impossible for us to operate. That would mean that if language in that new trade agreement is singled out that only has effects for us, then we would no longer be able to win.

I would say that, in the past decade, our primary concern has been that they can start the next charge immediately after they lose the one before. As we look to the next decade, they appear to have amplified their level of direct attacks and direct harassment to new levels, and there are major risks that producers very likely will face a tariff in March. That is not unlike the situation with respect to beef.

Mr. Victor Jarjour, Vice-President, Canadian Wheat Board: Mr. Chairman, just to add to that point, with respect to the two elements that are critical, the ongoing investigations and actions that the American government has taken against the Canadian Wheat Board, the cost is extremely high. The current anti-dumping countervail duty investigations are not complete yet but are estimated to cost us around \$8 million to \$10 million, just for the current exercise. They are also market disruptive. Each investigation creates or establishes another level of uncertainty with respect to access to the market, and that, in itself, is impeding trade.

Senator Di Nino: I have a whole bunch of questions, but I am going to restrict myself to just a couple of quick ones. At page 9, you talk about the bottom line being that the Government of Canada must defend the right of Canadian farmers, et cetera, et cetera. The first part of my question is: Have they been defending the right of the Canadian farmers? If not, what else should the Canadian government be doing?

Mr. McCreary: I guess everybody brings their perspective to this question, and I would say from the perspective of Western farmers, our sense is that the degree and the push that we get in that prioritization is not as high as we feel we need in order to get

M. McCreary: Jusqu'ici, ce qu'on entend surtout dire, c'est un peu comme être constamment accusé du même crime. Vous avez été déclaré innocent, mais vous vous retournez, et voilà qu'on vous accuse une fois de plus de la même chose. Je dois dire que nos préoccupations à ce sujet s'aggravent du fait que les États-Unis ont modifié les règles sur le dumping, et il est certain qu'ils peuvent définir un seuil sous lequel nous vendrions. Ils ont commencé par dire: «Commençons par utiliser le marché japonais comme point de comparaison.» Le marché japonais est celui où nous obtenons les meilleurs prix. Selon la manière dont les États-Unis reconstruiront leurs règles intérieures en matière de dumping, il ne fait aucun doute que ces dernières deviennent progressivement plus restrictives et que les affaires deviennent peu à peu plus coûteuses. C'est l'une des préoccupations que nous avons, et la situation semble évoluer assez rapidement sur ce front.

De toute évidence, la deuxième préoccupation que nous avons, c'est que les États-Unis ont pris pour cible la Commission canadienne du blé à titre d'entité commerciale particulière et tenté d'imposer leurs formulations à l'OMC de façon à rendre notre fonctionnement impossible. Si le libellé du nouvel accord commercial comporte des dispositions qui ne s'appliquent qu'à nous, nous ne pourrions plus avoir gain de cause.

Je dirais que, au cours de la dernière décennie, notre principale préoccupation vient du fait que les États-Unis lancent l'assaut suivant tout de suite après avoir perdu l'attaque précédente. Lorsqu'on extrapole la situation au cours de la prochaine décennie, les États-Unis semblent avoir amplifié la force de leurs attaques directes et de leur harcèlement direct, lesquelles atteignent des niveaux sans précédent, et les producteurs risquent fort d'être confrontés à des droits en mars. La situation n'est pas sans rappeler celle qu'on observe dans le dossier des bovins.

M. Victor Jarjour, vice-président, Commission canadienne du blé: Monsieur le président, j'aimerais simplement ajouter quelque chose de critique au sujet des deux éléments. Les coûts des enquêtes et des mesures incessantes prises par le gouvernement américain contre la Commission canadienne du blé sont extrêmement élevés. Les enquêtes actuelles sur les droits compensateurs anti-dumping ne sont pas encore terminées, mais, uniquement pour l'exercice en cours, nos coûts s'élèvent à de 8 à 10 millions de dollars. Ces actions ont également pour effet de perturber le marché. Chaque enquête crée ou établit un niveau d'incertitude additionnelle en ce qui a trait à l'accès au marché, ce qui constitue en soi une entrave au commerce.

Le sénateur Di Nino: J'ai toutes sortes d'autres questions à poser, mais je vais me limiter à deux ou trois questions rapides. À la page 9, vous dites que le gouvernement du Canada doit défendre le droit des agriculteurs canadiens, et cetera, et cetera. La première partie de ma question est la suivante: a-t-il défendu le droit des agriculteurs canadiens? Sinon, qu'est-ce que le gouvernement canadien devrait faire de plus?

M. McCreary: Chacun, je suppose, voit la question de son propre point de vue, et je dirais que le point de vue des agriculteurs de l'Ouest, notre sentiment, c'est que nous ne déployons pas dans ce dossier tous les efforts que nous devrions

that result. What we experience is the harassment. In an environment where our support levels are less than a third of U.S. levels, for Western farmers to be spending \$8 million defending a countervail duty challenge and anti-dumping charges is really tough medicine. In that context, we say that it is profoundly unjust. We want to ensure that the Canadian government is pushing as hard as is absolutely possible to use their diplomatic efforts to advance the case that is being lodged against the grain producers.

Senator Di Nino: The harassment leads me to believe that you do not believe that the government is pushing hard enough, and that they should be doing something more. This is something that you are familiar with much more than we are. Do you want them to pay for the costs? Do you want them to put a special envoy just specifically on the CWB? What is it that you would like the federal government to do that it is not doing now? That would be very useful for us to know, so that we can at least consider putting it in our report.

Mr. McCreary: The first thing that we need to know right now, that we would very much appreciate being included in your report, is that we need to see an aggressive rejection by Canada of Mr. Harbinson's draft report on modalities in the WTO. That is singled out, a Canadian institution which trades commercially, exactly like Cargill does, but because it is owned by farmers, the U.S. feels that they have the right to set up different rules. Canada must wholeheartedly reject that move in protection of Western farmers, and we need that assurance from the Government of Canada.

Specific to the bilateral action, it is our view in Western Canada that Canada has a number of advantages. As the chairman mentioned in the report, the ongoing negotiations are complex, and there are aces that we do have. We would like to see the Government of Canada use some of those aces to say that Western grain farmers and the Western grain industry, which has traded without public sector support anywhere near the level of its competition, deserve the support of the Canadian government and deserve to be raised in the context of that diplomatic effort, and not be following behind some of the other sectors. In the West, our sense is that we are not as high a priority as we need to be on the grain side, and we would like to see that happen.

Senator Di Nino: If I could leave with you a couple of thoughts that we have not touched upon, perhaps you can address them when you are answering other questions. One is that no comment has been made about the farm bill, particularly the country-of-origin labelling. It would be interesting to hear from you on that aspect when you are answering other questions. The other point is the border situation, vis-à-vis the new security concerns, and if

déployer pour arriver à nos fins. Nous sommes victimes de harcèlement. Quand on considère que les niveaux de soutien dont nous bénéficions ici correspondent à moins du tiers de ceux qui sont offerts aux États-Unis, que les agriculteurs de l'Ouest soient obligés de dépenser 8 millions de dollars pour se défendre contre l'imposition éventuelle de droits compensatoires et de dispositions antidumping est difficile à avaler. Dans ce contexte, la situation est, nous l'affirmons, profondément injuste. Nous voulons que le gouvernement canadien fasse le maximum possible en déployant des efforts diplomatiques pour faire avancer le dossier des producteurs pris contre les céréaliculteurs.

Le sénateur Di Nino: La question du harcèlement m'amène à penser que, selon vous, le gouvernement n'en fait pas assez, qu'il devrait en faire davantage. Vous connaissez ce dossier beaucoup mieux que nous. Voulez-vous que le gouvernement assume les coûts en question? Voudriez-vous qu'il désigne un envoyé spécial chargé uniquement du dossier de la CCB? Quelles sont les mesures que le gouvernement ne prend pas et que, selon vous, il devrait prendre? Vous nous rendriez service en nous communiquant ces renseignements, que nous pourrions tout au moins envisager d'inclure dans notre rapport.

M. McCreary: La première chose qui doit être faite dès maintenant, que nous vous saurions gré d'inclure dans votre rapport, c'est un rejet énergique par le Canada de la première ébauche du rapport de M. Harbinson sur les modalités à l'OMC. On y prend à parti une institution canadienne qui s'occupe d'échanges commerciaux, au même titre que Cargill, mais parce que l'institution en question appartient aux agriculteurs, les États-Unis se croient autorisés à préparer des règles différentes. Le Canada doit catégoriquement rejeter cette attaque pour assurer la protection des agriculteurs de l'Ouest, et nous devons recevoir cette assurance de la part du gouvernement du Canada.

En ce qui concerne l'action bilatérale, nous, de l'Ouest canadien, sommes d'avis que le Canada bénéficie d'un certain nombre d'avantages. Comme le président l'a mentionné dans le rapport, les négociations continues sont complexes, et nous avons certains atouts dans notre jeu. Nous aimerions que le gouvernement du Canada utilise certains de ces atouts pour dire que les céréaliculteurs de l'Ouest et l'industrie céréalière de l'Ouest, qui ont soutenu la concurrence en dépit d'un soutien public nettement inférieur à celui dont bénéficient leurs concurrents, méritent le soutien du gouvernement du Canada, et que ces questions méritent d'être soulevées dans le cadre d'efforts diplomatiques, et non dissimulées derrière certains autres secteurs. Dans l'Ouest, nous avons le sentiment que les céréales ne constituent pas une priorité assez élevée, et nous aimerions que la situation soit corrigée.

Le sénateur Di Nino: En terminant, je vais vous laisser sur deux ou trois réflexions dont il n'a pas été fait mention, et peut-être pourrez-vous en dire un mot en réponse à d'autres questions. D'abord, rien n'a été dit au sujet de la Loi agricole, en particulier la mention du pays d'origine sur l'étiquette. Il serait intéressant de vous entendre à ce sujet en réponse à d'autres questions. L'autre point, c'est la situation frontalière, du point de vue des nouvelles

that will affect you. However, let me pass on the questioning to some other colleague because of time being so short.

The Chairman: I think I am the only one here who was on this committee when the Free Trade Agreement was before Parliament, through all the discussions in the 1980s. We are not rerunning that argument; that is not the purpose of these hearings. However, the thing that I find most interesting — and I was not aware of this until we started in Vancouver — was that, at the time, the whole purpose of the Free Trade Agreement was not to promote more trade with the United States. That was not the reason why Donald MacDonald, who is a very good friend of mine, promoted the idea of free trade. It was to avoid harassment, trade harassment. The MacDonald commission thought that, in the 1980s, trade harassment would become a bigger and bigger issue, and that we should have dispute settlement mechanisms in order to avoid legal fees, in particular. However, from listening to the witnesses who have appeared since we left Vancouver, it has been made clear to me that that part simply has not worked because when you say that you win 11 times, or 10 out of 11 times, the point is that they bring the case again and again, and of course you are in for more and more legal fees, which is exactly the sort of harassment that we all talked about in 1988.

Senator De Bané: Mr. McCreary, during our hearings, we have heard a great deal about this harassment against Canadian exporters. Just to show you how it can be really determined harassment, the group in the United States that has triggered the countervailing duty against softwood lumber, it is a group of companies whose identity is secret. They will not divulge who or what is behind it. That action has brought closure to a great number of business failures and loss of jobs, et cetera. You have the same problem, and others tell us exactly the same thing.

The thing that intrigues me is that your competitors, the farmers of the United States and the European Union, receive subsidies which, on average, are four times what you get. I am intrigued. How do you manage to stay in business if your competitors receive public assistance which is four times what you get? That is my number one point.

Number two, I defended the Canadian Wheat Board when we were at our last hearings in Calgary, and I told those who appeared before us that I could not believe that you cannot band together to do the marketing of a commodity such as the Canadian Wheat Board, which represents 80,000 farmers. That is impossible. It is a very simple concept to understand. Their argument was that the Canadian Wheat Board does not do any marketing. However, in your document, you say that the mission of the Canadian Wheat Board is to do the marketing.

préoccupations relatives à la sécurité et de leurs effets sur vous. Cependant, parce que le temps file, je vais maintenant céder la parole à mes collègues.

Le président: Je crois être le seul qui ait été membre du comité à l'époque où le Parlement étudiait l'Accord de libre-échange, dans le cadre de tous les débats qui ont marqué les années 80. Nous ne reprenons pas l'argumentation, puisque tel n'est pas l'objet des présentes audiences. Cependant, l'aspect que je trouve le plus intéressant — et je ne m'en suis rendu compte que lorsque nous avons amorcé notre tournée à Vancouver —, c'est que, à l'époque, l'Accord de libre-échange ne visait même pas à promouvoir plus d'échanges commerciaux avec les États-Unis. Ce n'est pas pour cette raison que Donald MacDonald, un très bon ami à moi, a fait la promotion du libre-échange. En fait, la mesure visait à éviter le harcèlement, le harcèlement commercial. La commission MacDonald était d'avis que, dans les années 80, le harcèlement allait devenir un problème de plus en plus grave et que nous devrions nous doter de mécanismes de règlement des différends pour éviter notamment des honoraires juridiques. Cependant, à l'écoute des témoins qui ont comparu depuis notre départ de Vancouver, il m'apparaît clairement que nous n'avons pas obtenu les résultats escomptés: vous dites avoir obtenu gain de cause 11 fois ou dix fois sur 11, mais c'est sans importance puisque les États-Unis reviennent sans cesse à la charge, et vous accumulez naturellement les honoraires juridiques, ce qui fait qu'on est revenu exactement au genre de harcèlement dont il était question en 1988.

Le sénateur De Bané: Monsieur McCreary, durant nos audiences, on nous a beaucoup parlé de ce harcèlement dont les exportateurs canadiens font les frais. Pour vous montrer qu'on est vraiment fondé à parler de harcèlement, je précise que le groupe qui, aux États-Unis, est à l'origine de l'imposition de droits compensateurs sur le bois d'œuvre se compose de sociétés dont l'identité est secrète. On refuse de divulguer qui est à l'origine de cette action. Pourtant, elle a porté un coup fatal à un grand nombre d'entreprises qui ont fait faillite, ont procédé à des licenciements, et cetera. Vous avez le même problème, et d'autres nous disent exactement la même chose.

Ce qui m'intrigue, c'est que vos concurrents, les agriculteurs des États-Unis et de l'Union européenne, reçoivent des subventions qui, en moyenne, sont quatre fois supérieures aux vôtres. Je suis intrigué. Comment arrivez-vous à rester en affaires si vos concurrents bénéficient d'une aide publique quatre fois supérieure à la vôtre? C'était ma première question.

Voici mon deuxième point. À l'occasion des dernières audiences que nous avons tenues à Calgary, je me suis porté à la défense de la Commission canadienne du blé, et j'ai dit aux témoins qui ont comparu devant nous que je ne croyais pas que vous ne puissiez vous regrouper pour commercialiser un produit comme le fait la Commission canadienne du blé, qui représente 80 000 agriculteurs. C'est impossible. C'est un concept très facile à comprendre. Leur argument, c'était que la Commission canadienne du blé ne fait pas de commercialisation. Cependant, dans votre document, vous affirmez que la mission de la Commission canadienne du blé consiste à commercialiser.

Perhaps, then, you would rebut that assertion that we heard in Calgary that the Canadian Wheat Board are just order takers; that they have agents in different countries but they do not do any marketing?

Mr. McCreary: Sorry, the first question was — ?

Senator De Bané: How do you manage to compete against farmers who receive four times the public assistance that your farmers receive? Compared to what you Canadian farmers get, which is about \$30 per ton, the Americans get about \$108, and the Europeans get \$130, which is four times more than you get. How do you manage to compete in those circumstances?

Mr. McCreary: Mr. Chairman, perhaps I might be allowed to be a bit light on that question. My wife would argue that we survive by being some mixture of incredibly stubborn and incredibly stupid. No, that is obviously not fair: It is an exceptionally good question.

The Western Canadian industry, since the United States changed its mechanisms of supporting farmers in 1985, has experienced 18 years of some of the toughest income settings that any industry can go through. Industry analysts say that it is not a bad thing for the industry to have a shock or two once every 15 years, but it is very tough on the industry to endure a 15-year span where only a handful of years have been decent. The Western industry has survived by continually ratcheting down our costs in a way that has not been seen in any other sector. Our producer numbers have been steadily declining to where I think we have lost in excess of a third in the last decade. We have seen producers working in multiple sectors at the same time. You see a number of phenomena: You see farmers who are picking up a second position as well as farming, and you have seen the tremendous agility of our Western industry.

On our own operation, I lost my father actually a decade ago this month, and in that intervening decade, we have completely changed our cropping mix. We have completely changed the way in which we handle livestock, and we have squeezed a tremendous amount of cost out of that. I think it is fair to say that that has moved from being sort of a restructuring that was cost-reducing to a situation that is causing real suffering among farm families. People are continuing to blame themselves, saying "Is there another way that I could squeeze a nickel out of costs?" There is not. Producers have adjusted and moved on that front.

Sorry, the second question was — ?

Senator De Bané: The Wheat Board does not do any marketing but they are just order takers.

Dans ce cas, peut-être serez-vous en mesure de réfuter l'affirmation que nous avons entendue à Calgary selon laquelle la Commission canadienne du blé se contente de recevoir des commandes, qu'elle a des agents dans différents pays, mais qu'ils ne font pas de commercialisation.

M. McCreary: Pardonnez-moi. Pourriez-vous répéter la première question?

Le sénateur De Bané: Comment faites-vous pour soutenir la concurrence d'agriculteurs qui reçoivent une aide publique quatre fois supérieure à la vôtre? Par rapport à ce que les agriculteurs canadiens reçoivent, soit environ 30 \$ la tonne, les Américains ont droit à 108 \$, et les Européens, à 130 \$, soit quatre fois plus que ce à quoi vous avez droit. Comment faites-vous pour demeurer concurrentiels dans de telles circonstances?

M. McCreary: Avec votre permission, monsieur le président, je vais répondre à la question sur un ton légèrement badin. Ma femme vous dirait que nous survivons parce que nous sommes à la fois incroyablement entêtés et incroyablement stupides. Non, c'est visiblement injuste. La question que vous posez est exceptionnellement bonne.

L'industrie de l'Ouest canadien, depuis que les États-Unis ont modifié leurs mécanismes de soutien des agriculteurs en 1985, connaît depuis 18 ans certaines des conditions de génération de revenu les plus difficiles qu'une industrie puisse traverser. Des analystes industriels affirment qu'il n'est pas mauvais que l'industrie subisse un ou deux chocs tous les 15 ans, mais il est très difficile pour l'industrie de subir une période de 15 ans au cours duquel seules quelques années ont été décentes. L'industrie de l'Ouest a réussi à survivre en réduisant sans cesse ses coûts comme aucun autre secteur n'a dû le faire. Les résultats de nos producteurs ont diminué progressivement au point où, je crois, nous avons perdu plus de un tiers au cours de la dernière décennie. Des producteurs travaillent dans de multiples secteurs à la fois. On assiste à un certain nombre de phénomènes: il y a des agriculteurs qui occupent un deuxième emploi, et l'industrie de l'Ouest a fait la preuve de sa remarquable agilité.

En ce qui concerne notre entreprise — j'ai perdu mon père il y a dix ans ce mois-ci, et au cours de cette décennie, nous avons transformé du tout au tout la répartition de nos cultures. Nous avons modifié du tout au tout nos méthodes d'élevage, et nous sommes tant bien que mal parvenus à réaliser des gains d'efficacité remarquables grâce à ces mesures. Je pense qu'il est juste de dire que nous sommes maintenant passés de restructuration permettant de réduire des coûts à une situation où des familles agricoles subissent de véritables souffrances. Les intéressés s'adressent des reproches à eux-mêmes en disant: «N'y a-t-il pas une autre façon de réduire mes coûts de cinq cents?» Il n'y en a pas. Les producteurs se sont adaptés et sont allés de l'avant.

Pardonnez-moi, mais votre deuxième question était...

Le sénateur De Bané: La Commission canadienne du blé se contente de recevoir des commandes et qu'elle ne fait pas vraiment de commercialisation.

Mr. McCreary: Mr. Chairman, you have all had lives in politics, and assertions are made that flabbergast me, actually. The Canadian Wheat Board is all about marketing. The Canadian Wheat Board works with customers in 70 different countries. Our strategy has to be to distinguish Canadian grain as distinct and different, to have it recognized as such, so that it can be sold as a product rather than a commodity, and extract additional values for that. Our large sponsor at the Canadian International Grains Institute does a lot of technical work to define the distinctness of Canadian grain and aid in that being explained to customers. Our agents meet with customers specifically to do that. We deal with customers both at the individual mill level and at the national state level and we have been very successful. I think the strongest evidence of that fact is perhaps the evolutions that you see in people's thinking.

I worked for a brief time for the Canadian Wheat Board before I returned to the farm, and I saw that before I went into farming. However, you take people such as our Chairman, who was elected from a constituency where people strongly held that view, or more recently Mr. Flaman, who was elected as the leader among the border runners in Saskatchewan, and who had held the largest set of fines for running the border and then was successful in his election. He dug into the numbers, watched the marketing that was there, and recently, just last fall, he held a press conference where he said, "I had made assertions that the Canadian Wheat Board did not do marketing, I have now been on the board which oversees the activities, and I must report that I can say that the Canadian Wheat Board is not just an adequate marketer; it is an exceptional marketer." In some ways, that speaks to how we have survived as an industry, because it is my very firm belief that wheat would not even be an option in Western Canada, by and large, for export if we were not marketing it as distinct and different.

Throughout the last year, the commodity-based French soft wheat and the Ukrainian and Kazakhstan wheat coming out of the Black Sea ports traded for about \$100 a ton throughout that period. Western Canada has defined our product as distinct and different, and we will end up with returns on which many producers may not exactly be able to go on a holiday, nevertheless costs will be met.

Senator Andreychuk: Mr. McCreary, since you sit on the Canadian Wheat Board, and since that single-desk issue has been raised, when we went through the last agonizing changes to the Canadian Wheat Board and made it more farm controlled, it was as a result of the fact that we were having trouble convincing people around the world that it was farm controlled. In fact to anyone, in a simplistic way, the Canadian Wheat Board was equal to the federal government. I do spend some time abroad, and with agriculture being one of the areas in which I have an interest, that

M. McCreary: Monsieur le président, vous avez tous fait carrière en politique, et il y a des affirmations qui me consternent vraiment. La Commission canadienne du blé est purement une affaire de commercialisation. Elle travaille avec des clients de 70 pays. Nous avons eu pour stratégie de faire du grain canadien un produit distinct et différent, de le faire reconnaître comme tel, pour pouvoir le vendre à titre de produit plutôt que de denrée, et nous avons obtenu une valeur ajoutée en retour. Notre grand parrain à l'Institut international du Canada pour le grain effectue des travaux techniques considérables pour définir les caractéristiques distinctives du grain canadien et s'efforce de faire comprendre ce que cela signifie aux consommateurs. Nos agents rencontrent des clients précisément à cette fin. Nous rencontrons des clients au niveau des minoteries et au niveau national, et nous avons obtenu beaucoup de succès. Je pense que la meilleure preuve en est peut-être l'évolution des mentalités que vous constatez.

Avant de retourner à la ferme, j'ai travaillé pendant un petit moment à la Commission canadienne du blé, et je m'en suis rendu compte. Prenez, par exemple, le cas de notre président, qui a été élu dans un milieu où les habitants défendent fermement ce point de vue ou, plus récemment, où M. Flaman, qui a été élu à la tête du mouvement de ceux qui, en Saskatchewan, traversaient illégalement la frontière avec du grain, qui a accumulé le plus d'amendes pour avoir traversé la frontière et qui est parvenu à se faire élire. Il a épluché les chiffres, observé les efforts de commercialisation et, récemment, c'est-à-dire l'automne dernier, a tenu une conférence de presse à l'occasion de laquelle il a déclaré: «J'ai affirmé que la Commission canadienne du blé ne faisait pas de commercialisation, et maintenant que je siège au conseil d'administration qui supervise les activités, je dois convenir que la Commission canadienne du blé est un organisme de commercialisation non seulement adéquat, mais aussi exceptionnel». À certains égards, la déclaration illustre comment l'industrie a survécu parce que je suis fermement convaincu que le blé, s'il n'était pas commercialisé à titre de produit distinct et différent, ne constituerait même pas, pour l'essentiel, un produit d'exportation viable dans l'Ouest canadien.

Tout au long de la dernière année, le blé tendre français et le blé de l'Ukraine et du Kazakhstan acheminés depuis les ports de la mer Noire se sont vendus à environ 100 \$ la tonne. Dans l'Ouest canadien, nous avons défini notre produit comme distinct et différent, et nous allons finir avec des rendements grâce auxquels peu de producteurs pourront s'offrir des vacances, mais ils auront fait leurs frais.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur McCreary, comme vous siégez à la Commission canadienne du blé et que la question du comptoir unique a été soulevée, je rappelle que c'est parce que nous avons du mal à convaincre des gens des quatre coins de la planète que l'organisation était contrôlée par les agriculteurs que nous avons apporté les dernières modifications douloureuses à la Commission et que nous avons resserré l'emprise des agriculteurs sur elle. En fait, la Commission canadienne du blé équivalait, en termes simples, au gouvernement fédéral. Je passe un peu de

perception has not changed in the eyes of American politicians, in particular. What have you been doing in the Canadian Wheat Board to change that perception?

I hear what you are telling us today, but as we sit, there are still Canadian government appointees on the Canadian Wheat Board, and although advice-seeking is one thing, we still have the confirmation by the Canadian government as to who will run the Wheat Board, the CEO. That is the rebuttal that I get from Americans, et cetera. Are you contemplating more changes to your structures that would support your case, or are you going to change your strategy in marketing?

Mr. McCreary: I think the board is working at two levels on that front. The first is dealing with the perception issue. Perceptions do not change quickly, and we have been making sure that farmers are finding opportunities with key farm groups in the U.S. to underscore what is fact. First of all, I would say the perception internationally has not kept up with the changes that have occurred, both domestically and internationally.

On an ongoing basis, I would say it is also the case that our board examines the linkages that we have with the government. We examine those to determine those which are beneficial to both ourselves and to the Government of Canada, and those which are causing more limitation from a perception point of view than what they are yielding in terms of a benefit. At this stage, we do not have a specific set of Act changes that are recommended. It is also our advice from Ottawa that this is a difficult time to reintroduce a set of changes in Ottawa, although I would say that those discussions have started.

I think, on balance, a lot of the issue with the U.S. is about them not having the perception that we are, in fact, in control, and that this is, in fact, an extension of our farm. When I meet with people from the Kansas Wheat Commission, the guy comes and over and says, "I want you to meet my wife," He introduces me and says, "This is a cattleman from Saskatchewan, and he does not have horns; his cows do." It takes that step from sort of where they thought we were to where we have, in fact, moved. Perceptions change very slowly.

Senator Andreychuk: One other perception on which I want to comment is that we give credibility to that perception when, in fact, as you pointed out over and over again, the Canadian Wheat Board supports, assists and is part of the Western Canadian farm industry. However, you have other grain farmers across Canada who are not subject to a Wheat Board. How do we overcome that aspect at the WTO when we get to terms, et cetera, because we are operating two systems in Canada?

temps à l'étranger, et, puisque l'agriculture fait partie de mes champs d'intérêt, je constate que cette perception n'a pas changé dans l'esprit des politiciens américains, en particulier. Qu'avez-vous fait à la Commission canadienne du blé pour changer cette perception?

J'entends bien ce que vous nous dites aujourd'hui, mais, au moment où nous nous parlons, des personnes nommées par le gouvernement du Canada siègent toujours à la Commission canadienne du blé. Malgré le processus de consultation, c'est toujours le gouvernement canadien qui confirme la nomination du dirigeant de la Commission, c'est-à-dire le PDG. Voilà le genre de réfutation que me servent les Américains, et cetera. Envisagez-vous d'apporter à vos structures de nouvelles modifications qui renforcent votre position, ou allez-vous modifier votre stratégie de commercialisation?

M. McCreary: Sur ce plan, à la Commission, nous travaillons à deux niveaux. Premièrement, nous nous intéressons aux perceptions. Les perceptions ne changent pas du jour au lendemain, et nous veillons à ce que les agriculteurs aient l'occasion de rectifier les faits devant les principaux regroupements agricoles des États-Unis. D'abord et avant tout, je dirais que les perceptions sur la scène internationale n'ont pas évolué au même rythme que les modifications apportées, sur les plans national et international.

Je dirais aussi que nous examinons les liens que nous entretenons avec le gouvernement. Nous les analysons afin de déterminer ceux qui sont avantageux pour nous-mêmes et le gouvernement et ceux qui, du point de vue des perceptions, sont plus restrictifs qu'avantageux. À ce stade-ci, nous ne recommandons pas de modifications précises de la loi. Ottawa nous informe également que le moment n'est pas propice à l'introduction de nouvelles modifications, même si je puis dire qu'on a amorcé des discussions.

Tout compte fait, je pense qu'une bonne part des problèmes que nous éprouvons avec les États-Unis viennent du fait qu'ils n'ont pas le sentiment que nous sommes effectivement en contrôle et que la Commission constitue en réalité un prolongement de nos exploitations agricoles. J'ai rencontré des gens de la commission du blé du Kansas. Un type s'est avancé vers moi et a dit: «Je veux vous présenter ma femme.» Il m'a présenté et a dit: «Je te présente un éleveur de bétail de la Saskatchewan, et il n'a pas de cornes; ce sont ses animaux qui en ont.» On est en voie de passer, me semble-t-il, d'où ils croyaient que nous étions vers là où nous sommes effectivement. Les perceptions changent très lentement.

Le sénateur Andreychuk: Une autre perception au sujet de laquelle je veux faire des commentaires, c'est que nous donnons de la crédibilité à cette perception lorsque, en fait, comme vous l'avez répété à satiété, la Commission canadienne du blé appuie et aide l'industrie agricole de l'Ouest canadien et en fait partie intégrante. Cependant, il y a d'autres céréaliculteurs du Canada qui ne sont pas visés par une commission du blé. Comment surmonter cet écueil à l'OMC quand nous en arrivons aux libellés, et cetera, étant donné que deux systèmes coexistent au Canada?

Mr. McCreary: I actually think the fact that Western farmers have voted to go one way and Eastern farmers have voted to go another way strengthens our hand at the WTO. What this situation says is that this is very much a case where a specific subset of farmers have chosen to sell their grain collectively, and it is not a nation state imposing something on grain growers. The fact that you have two distinct grain boards in Canada, the Ontario Wheat Producers Marketing Board and the Canadian Wheat Board, which had a designated region of Western Canada, and we each voted as farmers to go a different and distinct direction in terms of what we saw as our commercial advantage, in our view very much emphasizes that this is, in fact, farmer-driven; it is farmer-directed, that the farmers are determining their destiny and the government is simply creating an enabling environment which allows the farmers to have that control.

Senator Andreychuk: That is how we are presenting it; it is not exactly how they are receiving it, I guess.

Just to follow up on that point, we have heard from all governments in Canada for quite some time that at the next round of trade internationally, we will make a greater case that we do not subsidize our grain farmers, and that the subsidies actually exist in the U.S. and in Europe. I think we were somewhat successful a while back in having the Europeans acknowledge, at least, that they have subsidies. However, I think the expansion of Europe has held that back, too. Recently, they have slowed down on their promise to reduce their subsidies; not to eliminate but to reduce them. Every time I meet with the national negotiators here in Canada, whether at the political level or at the bureaucrat level, they always indicate that they are putting forward a strong case that Canada does not subsidize, but that the others do, and that we will be successful in breaking through at the negotiations. What we were told was that we would have a neutral playing field on terminology, on practice and on process. Now you are here before us today, telling us that your greatest fear seems to be on the WTO front; that the set of terms and definitions, et cetera, will be again controlled by the United States.

Mr. McCreary: Mr. Chairman, the modalities document which was released by the chairman last week was very soft on domestic support; it was very soft on export subsidies, and it specifically went through and listed four attributes about our commercial organization that it wanted distinct and different. Yes, we are concerned. Yes, it is our view that it reflects the nature of a world that appears to be an American empire, rather than reflecting a multilateral environment where reasonable commercial practices each get a fair opportunity to have a hearing.

M. McCreary: En réalité, je pense que le fait que les agriculteurs de l'Ouest aient voté dans un sens et les agriculteurs de l'Est dans un sens différent renforce notre position à l'OMC. Ce que cette situation démontre, c'est qu'on a affaire à un sous-ensemble d'agriculteurs qui ont choisi de vendre leurs céréales collectivement et qu'il ne s'agit pas d'un État qui impose quoi que ce soit à ses céréaliculteurs. Le fait qu'il existe deux offices de commercialisation du grain distincts au Canada, l'Ontario Wheat Producers Marketing Board et la Commission canadienne du blé, qui exerce ses activités dans une région désignée de l'Ouest canadien, et que les agriculteurs ont, par voie de scrutin, choisi d'aller dans une direction différente et distincte du point de vue de leur avantage commercial perçu, souligne éloquentement qu'il s'agit effectivement d'une initiative dirigée par les agriculteurs; elle est dirigée par les agriculteurs, et c'est eux qui ont en main leur destinée. Le gouvernement crée simplement un environnement favorable grâce auquel les agriculteurs sont en mesure d'exercer un tel contrôle.

Le sénateur Andreychuk: C'est ainsi que nous présentons les choses; ce n'est pas exactement ainsi qu'on les reçoit, je suppose.

Pour revenir sur ce point, nous avons entendu tous les gouvernements du Canada dire que, à l'occasion de la prochaine ronde de négociations commerciales internationales, nous allons insister davantage sur le fait que nous ne subventionnons pas nos céréaliculteurs et que ce sont en réalité les États-Unis et l'Europe qui ont recours à des subsides. Il me semble que nous avons jusqu'à un certain point réussi, il y a quelque temps, à obtenir que les Européens admettent, au moins en partie, qu'ils versent des subventions. Cependant, je pense que l'expansion de l'Europe a aussi ralenti ce mouvement. Récemment, les Européens ont ralenti la réduction promise des subventions. Je dis bien la réduction, et non l'élimination. Chaque fois que je rencontre des négociateurs nationaux au Canada, que ce soit au niveau politique ou bureaucratique, ils me disent toujours préparer une argumentation solide prouvant que le Canada ne verse pas de subventions, mais que d'autres le font, et que nous allons réaliser des gains à l'occasion des négociations. Ce qu'on nous a dit, c'est qu'on allait adopter des règles du jeu neutres du point de vue de la terminologie, des pratiques et des processus. Et voilà que vous nous dites aujourd'hui que c'est sur le front de l'OMC que vous avez les craintes les plus grandes, que ce sont une fois de plus les États-Unis qui auront la haute main sur les modalités, les définitions, et cetera.

M. McCreary: Monsieur le président, le document sur les modalités qui a été rendu public par le président la semaine dernière était très tendre sur la question du soutien national et des subventions à l'exportation; dans le document, on passait en revue et on énumérait quatre caractéristiques de notre organisation commerciale qu'il fallait rendre distinctes et différentes. Oui, nous sommes inquiets. Oui, nous sommes d'avis que le document reflète la nature d'un monde qui ressemble à un empire américain plutôt qu'à un environnement multilatéral où les pratiques commerciales raisonnables bénéficient toutes d'une occasion juste de se justifier.

Senator Andreychuk: Just a final question; it will be on the second round, if there is one. You are making a case here that you want to have different terminology. To what extent are you, or the Canadian Wheat Board, involved in the actual team approach to negotiations at the WTO for Canada? In other words, do you sit on any of the committees? Do you get to go to Geneva and make your case, or are you doing it simply through Ottawa, and Ottawa continues to be the negotiating team?

Mr. McCreary: Mr. Chairman, I would like to speak briefly to that at one level and then ask our vice president of corporate policy to speak to it at a second level. At the board level, our engagement is that the chairman of our trade committee has been involved in a number of committee engagements with the minister and the trade negotiators to put those cases forward, and I would describe that relationship as quite good. We are working as closely as we can. In addition to the engagement at the political level, we have opened the doors and our professional staff have a number of relationships.

Mr. Jarjour: If I might to add to that, just yesterday, as Mr. McCreary mentioned earlier, our chairman Ken Ritter, our president and others were in Ottawa and met with Ministers Pettigrew, Vanclief and Goodale on a number of matters, but obviously this issue came up with respect to the modalities document, and in particular the proposal by the chair of that negotiating group with respect to state trading enterprises. We have certainly been assured that they are taking that situation very seriously. It is one of two areas with which they have the greatest problems, the proposals as put forward by Harbinson.

We are very intricately involved with government negotiators, the chief negotiator in particular and others in the federal government, both at the ministries of Agriculture and Agri-Food Canada, and at the Department of Foreign Affairs and International Trade. In the negotiations, we are members of the Agricultural Trade Negotiating Coordinating Group, which is an advisory group set up by government to garner advice. We sit with a number of other organizations on that team, and we have been providing considerable advice to the negotiators with respect to the WTO negotiations. Thus the links are very close.

Senator Andreychuk: You noted that you were old enough to have been around at the last set of negotiations. Perhaps we could obtain later from our research staff the number of disputes prior to NAFTA, because the issue of border disputes over grain with the United States was there. In one of our other sessions, it was very helpful to be able to talk about what happened before NAFTA, as well as after NAFTA, and whether there was an

Le sénateur Andreychuk: Je vais poser une dernière question: ce sera à l'occasion de la deuxième ronde, si le temps nous le permet. Vous nous dites ici souhaiter l'adoption d'une terminologie différente. Dans quelle mesure la Commission canadienne du blé ou vous-même êtes-vous associés à l'approche collective définie pour le Canada dans le cadre des négociations de l'OMC? En d'autres termes, siégez-vous à l'un ou l'autre des comités? Vous rendez-vous à Genève et avez-vous l'occasion de vous justifier, ou devez-vous vous contenter de vous adresser à Ottawa, qui constitue toujours l'équipe de négociation?

M. McCreary: Monsieur le président, j'aimerais répondre à cette question sur un plan et laisser à notre vice-président à la politique organisationnelle le soin de répondre sur un autre plan. Au niveau du conseil d'administration, notre engagement se définit comme suit: le président du Comité du commerce a été associé à un certain nombre de comités avec le ministre et les négociateurs commerciaux et a donc pris part à la préparation de nos arguments, et je qualifierais les relations de plutôt bonnes. Nous entretenons les relations les plus étroites possible. Outre notre engagement au niveau politique, nous avons ouvert les portes, et nos professionnels entretiennent un certain nombre de relations.

M. Jarjour: Si je puis me permettre d'ajouter quelque chose à ce sujet, hier encore, Ken Ritter, le président du conseil d'administration, notre président et d'autres étaient à Ottawa, comme l'a mentionné M. McCreary, où ils ont rencontré les ministres Pettigrew, Vanclief et Goodale pour discuter d'un certain nombre de questions, mais, de toute évidence, la question qui est ressortie a trait au document sur les modalités et, en particulier, à la proposition faite par le président de ce groupe de négociations en ce qui concerne les offices de commercialisation d'État. On nous a assurés que la situation était prise très au sérieux. C'est l'un des deux domaines dans lesquels ils font face aux problèmes les plus grands, c'est-à-dire les propositions avancées par M. Harbinson.

Nous sommes associés de très près aux négociateurs gouvernementaux, en particulier au négociateur en chef, et à d'autres représentants du gouvernement fédéral, au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire tout autant qu'au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Dans le cadre des négociations, nous sommes membres du groupe de coordination des négociations sur le commerce agricole, groupe consultatif créé par le gouvernement pour recueillir des avis. Nous siégeons à un certain nombre d'autres organisations faisant partie de l'équipe, et nous avons formulé un nombre considérable d'avis à l'intention des négociateurs concernant les négociations de l'OMC. Les liens sont donc très étroits.

Le sénateur Andreychuk: Vous avez déclaré être suffisamment âgés pour avoir été témoins de la dernière ronde de négociations. Peut-être pourrions-nous plus tard demander à nos attachés de recherche de déterminer le nombre de différends antérieurs à l'ALENA puisqu'il y avait déjà des querelles frontalières avec les États-Unis sur la question du grain. À l'occasion de l'une de nos autres séances, il nous a été très utile de parler de ce qui est arrivé

increase or a decrease in the number of disputes after NAFTA. Perhaps someone could look into that later?

The Chairman: We can certainly get that kind of information, Senator Andreychuk, and we will be looking at that, as you know, because of the quite dramatic evidence that we have had that, in fact, the legal fees for such disputes sound to me to be as bad as they ever were, but we will have to look at what happened before to be able to draw that conclusion.

This business of the Americans being opposed to marketing boards and selling organizations, that is an old story with them. They have challenged the coffee business, the orange business. I am a little bit surprised, and we want to look into how that got into the Harbinson report, if that is the case. Just because it is in there does not mean that it will actually get anywhere, of course. It did not get anywhere on any of the other occasions when it has been tried.

Now, I am reading something here that we have from the U.S. State Department, or possibly it was you who said that they had allies in their opposition to marketing boards and selling organizations and that kind of approach. Who are the allies to that? When I read about this subject, it always seems to be the Americans on their own who have that position. Do they have other people who agree with them, that you know of?

Mr. McCreary: Mr. Jarjour has been doing some work on that subject.

Mr. Jarjour: The Americans, clearly, are the most aggressive with respect to that issue, and perhaps I would say are the leaders on that issue, by far. However, the European Union has also expressed some views in support of the American position. I think we have to keep in mind that this is a negotiation that is looking at a number of elements, the issues of domestic support and subsidies that are provided, where the Americans and the Europeans are very much on the defensive. For example, the use of export subsidies, where again a number of countries, such as Canada, the Cairns Group and other exporters, are aggressively pursuing their elimination. The Europeans and the Americans are on the defensive. On the use of food aid, the use of credit, particularly targeted at the Americans, the Americans are on the defensive, and on those two areas we do share similar objectives with the European Union. My point is that it is a negotiation where there are areas on which they are very defensive, and the European Union is virtually defensive on all elements of the negotiation. On the issue of state trading enterprises like the Canadian Wheat Board, they found that perhaps that was one area where they could share objectives with the United States and not be entirely isolated on the issue.

avant l'ALENA tout autant que de ce qui est arrivé après, ce qui permet d'établir si le nombre de conflits a augmenté ou diminué après la signature de l'ALENA. Peut-être quelqu'un pourrait-il s'en occuper?

Le président: Il est certain que nous pouvons obtenir ce genre d'information, sénateur Andreychuk, et nous allons nous en occuper, comme vous le savez, en raison des témoignages relativement spectaculaires que nous avons entendus. En fait, les honoraires juridiques qu'engendrent de tels différends me semblent aussi élevés qu'ils l'ont jamais été, mais nous allons nous pencher sur cette question pour être en mesure de tirer une telle conclusion.

Les Américains s'opposent aux offices de commercialisation et aux organisations de vente: chez eux, ça n'a rien de nouveau. Ils ont présenté des contestations en rapport avec le café, en rapport avec les oranges. Si tel est le cas ici, je serai un peu surpris, et nous allons devoir nous pencher sur le contenu du rapport Harbinson. Bien entendu, le seul fait qu'une suggestion de la sorte figure dans le rapport ne signifie pas qu'on va effectivement donner suite. De nombreuses tentatives antérieures ont avorté.

Maintenant, je lis ici un commentaire du State Department des États-Unis, à moins que ce ne soit vous qui l'avez dit, selon lequel les États-Unis ont maintenant des alliés dans leur opposition aux offices de commercialisation et aux organisations de vente de même qu'à ce genre d'approches. Qui sont ces alliés? En lisant à ce sujet, j'ai toujours cru que les Américains étaient les seuls à défendre cette position. À votre connaissance, y a-t-il d'autres personnes qui sont d'accord avec eux?

M. McCreary: M. Jarjour a effectué du travail sur cette question.

M. Jarjour: De toute évidence, les Américains sont les plus acharnés dans ce dossier, et j'irais peut-être jusqu'à dire qu'ils sont, et de loin, les chefs de file de ce dossier. Cependant, l'Union européenne a également manifesté certains points de vue à l'appui de la position américaine. Je pense que nous ne devons pas oublier qu'il s'agit ici d'une négociation portant sur un certain nombre d'éléments, les questions relatives à l'aide et aux subventions intérieures qui sont offertes, où les Américains et les Européens sont nettement sur la défensive. Prenons par exemple le recours aux subventions à l'exportation dont, une fois de plus, un certain nombre de pays, par exemple le Canada, le Groupe de Cairns et d'autres exportateurs prônent énergiquement l'élimination. Les Européens et les Américains sont sur la défensive. En ce qui concerne l'utilisation de l'aide alimentaire, le recours à des crédits, particulièrement destinés aux Américains, les Américains sont sur la défensive, et, dans ces deux domaines, ils ont les mêmes objectifs que l'Union européenne. Ce que je veux dire, c'est qu'il s'agit d'une négociation comportant des aspects à propos desquels ils sont sur la défensive, et l'Union européenne est pratiquement sur la défensive à l'égard de tous les éléments de la négociation. En ce qui concerne les sociétés de commercialisation d'État comme la Commission canadienne du blé, l'Union européenne s'est rendu compte qu'il s'agissait peut-être d'un domaine où elle pouvait avoir certains objectifs communs avec les États-Unis au lieu d'être complètement isolée sur la question.

The Chairman: I understand that is a negotiating position, and the Cairns Group, with which we are very actively involved, of course would be opposing some of those positions quite strongly.

Mr. Jarjour: If I may, Mr. Chairman, the Cairns Group does not have a position on state trading enterprises as such, because it is not one of the areas where they feel a consensus can be reached. The Brazilians and the Argentinians have sometimes expressed concerns as well with marketing boards or state trading enterprises.

Senator Stratton: I do not know how long you have been at this, Mr. McCreary, but I have been around this table talking about this issue for long enough, being a former member of the Agriculture Committee of the Senate, that it seems to me that it is never ending; it just keeps going on and on. The fact of the matter is that we live next to this very large and powerful nation, and it does not seem to matter what the end conclusion is with respect to WTO, or what negotiations take place. If they are unhappy, they will continue to be unhappy, and they will take whatever steps they have to take to satisfy their interests. With that as a background, because I think that is the reality, in my view at any rate, that you have to almost arrive at the conclusion, particularly with the United States and the European Union, that there will be continuing subsidies. They are not going to back down, and they will continue to be unhappy with the position vis-à-vis the Canadian Wheat Board and will impose duties. That, I think, is reality. This is a pessimistic view but one that I think is couched in the reality, and we have learned to deal with it as best we can, but the best we can do is negotiate as hard as we can. The only thing that would be left for us to do would be to simply restructure the Wheat Board under another banner; in other words, form a corporation or a company without government involvement. Do you support that view?

Mr. McCreary: I support the view that there are pressures in the U.S. that will create a dynamic that will cause continuous pressure from the U.S. on organizations such as the Canadian Wheat Board. I would like to link it to Senator De Bané's question about marketing. Western Canada, in the context of the huge subsidies that exist in the U.S. and Europe, in part has a wheat industry because we have a focused Canadian marketing effort. I think it is fair to say that the alternative to a focused Canadian marketing effort would be the three major U.S. companies selling Canadian grain when it suited them, in a much smaller Canadian wheat industry, and a much less lucrative, less viable one, I guess, would be a more appropriate adjective. Yes, I think that pressure exists.

Now, the question then becomes, are there other structures that are possible to attain to allow us to have that identity and those benefits, with the further linkage from government? I have not, at this point, identified structures that could be made to work

Le président: Je me rends bien compte qu'il s'agit d'une position de négociation et que le Groupe de Cairns, avec lequel nous collaborons très activement, s'opposera avec assez de fermeté à certaines de ces positions.

M. Jarjour: Si je puis me permettre, monsieur le président, le Groupe de Cairns n'a pas de position sur les sociétés de commercialisation d'État à proprement parler parce qu'il ne s'agit pas d'un des domaines où nous croyons pouvoir dégager un consensus. Les Brésiliens et les Argentins ont manifesté certaines réserves à l'égard des offices de commercialisation ou des entreprises de commercialisation d'État.

Le sénateur Stratton: J'ignore depuis combien de temps vous travaillez dans ce domaine, monsieur McCreary, mais, pour ma part, je siège ici à propos de cette question depuis pas mal de temps, à titre d'ex-membre du Comité de l'agriculture du Sénat, à tel point que j'ai l'impression que le débat ne prendra jamais fin: en fait, il est interminable. Il n'en demeure pas moins que nous vivons à proximité d'une nation très grande et très puissante et que le résultat final à l'OMC ou les négociations qui se tiendront semblent sans importance. Si les Américains sont mécontents, ils le demeureront, et ils feront le nécessaire pour répondre à leurs intérêts. Dans ce contexte, qui correspond à la réalité, à mon avis, tout au moins, on doit presque obligatoirement en arriver à la conclusion que les États, en particulier les États-Unis et l'Union européenne, continueront de verser des subventions. Ils ne vont pas reculer, et ils demeureront mécontents de la position prise vis-à-vis de la Commission canadienne du blé et imposeront des droits. Voilà, à mon avis, la réalité. C'est un point de vue peut-être un peu pessimiste, mais je pense qu'il est ancré dans la réalité, et nous devons y faire face de notre mieux, mais tout ce que nous pouvons faire, c'est mener les négociations les plus serrées possible. La seule autre avenue qui s'offre à nous, c'est de simplement restructurer la commission du blé sous une autre bannière; en d'autres termes, nous pourrions former une société ou une entreprise sans intervention du gouvernement. Êtes-vous d'accord?

M. McCreary: Je suis d'accord pour dire que les États-Unis exercent des pressions qui créeront une dynamique faisant en sorte que les États-Unis exerceront des pressions continues sur des organisations comme la Commission canadienne du blé. J'aimerais revenir à la question posée par le sénateur De Bané au sujet de la commercialisation. S'il y a une industrie du blé dans l'Ouest, malgré les subventions énormes versées par les États-Unis et l'Europe, c'est en partie parce que nous misons sur un effort de commercialisation canadien ciblé. Je pense qu'il est juste de dire que la solution de rechange à un effort de commercialisation canadien ciblé consisterait à s'en remettre aux trois grandes entreprises américaines qui vendraient le blé canadien à leur convenance, au sein d'une industrie du blé canadienne beaucoup plus petite et beaucoup moins lucrative ou viable — je pense que ce qualificatif convient mieux. Oui, je pense que des pressions s'exercent.

La question qui se pose est donc la suivante: y a-t-il d'autres structures qui pourraient nous permettre d'avoir cette identité et de bénéficier de ces avantages, en prise directe avec le gouvernement? Pour le moment, je n'ai pas cerné de structures

that would give us that same capacity to operate the single desk and move forward. Is that a useful dialogue within Canada? Absolutely. There has been some work done and some thinking, but I do not know that there has been an answer yet beyond where we are. A producer-controlled, producer-driven board of directors was certainly the first step towards that, and I think it is a key step.

A number of the commercial relations that exist between ourselves and the Canadian government, such as the government guarantees, the guarantees of the credit program, exist for a number of other private players as well. Thus in many ways we have it there already, but what we have difficulty with is the perception. If there are ways of redefining the institutional linkage but having the same sort of commercial relations, then that is the sort of creative thinking that we must all be working at. I am not sure that we would end up with a set of commercial relations between ourselves and the government that would be very distinctly different from what they are now, because in many ways a great many things just make a whole lot of sense, and we have built some pieces here that have allowed us to compete with phenomenal levels of subsidies just by defining ourselves in the way that we have.

Having said that we are looking for ways of creatively doing those things, I do not want to lose the whole success. Not very many industries in Western Canada have forged a marketing presence into 70 countries around the world where they sell something like 89 per cent of their product. At the Wheat Board, only 11 per cent of our dependence is on the U.S., which speaks in part to why you identified Saskatchewan's dependence on one customer as being less than that of many other places. It was a strong marketing force and the efforts of a very professional staff that we as farmers took over in 1998.

Ms. Lamont: I feel it is also worth making the point that, given the experience of other sectors such as lumber, softwood, tomatoes, or any other agricultural industries that have experienced U.S. trade actions, it is certainly not clear that eliminating the CBW or creating a private organization would, in any way, cease U.S. trade harassment of Canadian wheat imports.

The Chairman: That is a very good point.

Senator Stratton: That leads me to believe that we will continue to have more of the same, from what you have said.

That was an interesting statistic that you pointed out where Saskatchewan is the least dependent on exports to the United States, down at 58 per cent, as compared to Manitoba, for example.

potentiellement fonctionnelles grâce auxquelles nous serions en mesure d'exploiter un comptoir unique et d'aller de l'avant. Est-ce un dialogue utile à l'intérieur du Canada? Absolument. On a effectué un certain travail et on a eu une certaine réflexion, mais j'ignore si on a trouvé une réponse qui aille au-delà du point où nous en sommes maintenant. La création d'un conseil d'administration contrôlé et dirigé par les producteurs a certainement constitué un pas en avant, et je pense qu'il s'agit d'une étape clé.

Un certain nombre d'autres acheteurs privés bénéficient de quelques-unes des relations commerciales qui nous lient au gouvernement du Canada, par exemple les garanties gouvernementales, les garanties du programme de crédit. À maints égards, de telles dispositions existent déjà, mais nous éprouvons des difficultés en ce qui concerne la perception. S'il y avait des moyens de redéfinir les liens institutionnels, tout en conservant le même genre de relations commerciales, ce serait le genre de réflexions créatives auxquelles nous devrions tous nous attarder. Je ne sais pas si nous aboutirions à des relations commerciales entre le gouvernement et nous qui seraient sensiblement distinctes de ce qu'elles sont aujourd'hui parce que, à maints égards, de nombreuses façons de faire sont tout simplement empreintes de gros bon sens, et nous avons arrêté certaines solutions qui nous ont permis de faire face à des niveaux de subventions phénoménaux simplement en nous définissant comme nous l'avons fait.

J'ai dit que nous devrions rechercher des manières créatives de faire ces choses, mais je ne voudrais pas qu'on perde les réussites que nous avons accumulées jusqu'ici. Dans l'Ouest canadien, rares sont les industries qui commercialisent leurs produits dans 70 pays du monde, où elles vendraient quelque chose comme 89 p. 100 de leur production. À la Commission canadienne du blé, les États-Unis comptent pour seulement 11 p. 100 de notre marché, ce qui explique pourquoi la Saskatchewan, comme vous l'avez dit vous-même, est moins dépendante d'un seul consommateur que bon nombre d'autres régions. En 1998, les agriculteurs ont fait main basse sur une force de commercialisation remarquable et les efforts d'un personnel des plus professionnels.

Mme Lamont: À la lumière de l'expérience d'autres secteurs, par exemple le bois d'œuvre, les résineux, les tomates ou d'autres industries agricoles qui ont fait les frais d'actions commerciales des États-Unis, je pense qu'il vaut la peine de rappeler que l'élimination de la CCB ou la création d'une organisation privée ne mettrait pas nécessairement fin au harcèlement commercial dont les importations de blé en provenance du Canada font les frais aux États-Unis.

Le président: Vous soulevez un très bon point.

Le sénateur Stratton: À la lumière de ce que vous avez dit, je suis enclin à penser que nous allons continuer de faire à peu près la même chose.

C'est une statistique intéressante que vous avez relevée en affirmant que la Saskatchewan est la province la moins dépendante des exportations vers les États-Unis, soit 58 p. 100, par rapport au Manitoba, par exemple.

The Chairman: Actually, I just said it.

Senator Stratton: You said it, sir, I am sorry. Therefore, a lot of the exports from Saskatchewan go elsewhere, particularly wheat.

In traveling in the Middle East over the last few years, the one thing that became abundantly clear was that they all know about No. 1 Northern, and how they rank that as the best wheat, and they are willing to pay. At any rate, they love our wheat and will pay premiums for it above any other wheat because of the quality. I know that you will tell me that we do everything possible to export our wheat and to market it to those countries, and yet some of them are not importing our wheat currently just because of the situation over there. Could you give us some background on that because, if you are reliant on the United States to such a large degree, I think it is important to know what efforts you are making to diminish that percentage of reliance and export elsewhere, particularly to the Middle East and to other countries?

Mr. McCreary: We have never viewed ourselves as being reliant on U.S. markets. In fact, just the mere threat of tariffs in the current year means that our business in the U.S. will be very small. Also, given that between the time the business is transacted and the product is shipped, a tariff might be imposed on it, means that other offshore markets have been sufficiently attractive that this crop will move with much lower volumes to the U.S.

We do have a marketing strategy that is based, as I said, on maximizing returns. That strategy has long term basis. I, as a board member, see the efforts by our staff, both on moving more of the product to the premium markets as well as what we call attaining and maintaining a diversified customer base, which means taking care of those customers who are prepared to be with you for the long term.

Certainly, the Middle East is an important area for wheat imports, and we do have a presence there. I would say that when you have a relatively shorter crop, the Middle East is a place where the level of premiums that you define for Canadian wheat, relative to the close Ukrainian and European wheat, is much less, and so the business advantage of that and the tight supply situation is less than, for instance, areas of east and southeast Asia or, in some cases, Latin America.

Senator Stratton: Are you saying that you just simply cannot compete?

Mr. McCreary: There are market settings where that is comparatively less attractive, yes.

Senator Di Nino: Just to go back to one of the questions that I asked before, and I will restrict it to the recurring theme that has been going through this past week of hearings, and that is: We have heard from many of the witnesses that the focus of the Americans, and probably rightly so, will be on security and on

Le président: En fait, c'est moi qui l'ai dit.

Le sénateur Stratton: C'est vrai, monsieur, pardonnez-moi. Par conséquent, une bonne partie des exportations de la Saskatchewan, en particulier le blé, vont ailleurs.

Nous avons parcouru le Moyen-Orient au cours des dernières années, et l'une des choses qui sont ressorties clairement, c'est que, là-bas, tout le monde connaît le blé Northern n° 1, qu'on considère comme le meilleur au monde, et on est prêt à en payer le prix. Quoi qu'il en soit, on aime notre blé, et on est prêt à payer davantage pour lui en raison de sa qualité. Je sais que vous allez me dire que nous faisons l'impossible pour exporter notre blé et le commercialiser dans ces pays, et pourtant certains de ces pays n'importent pas notre blé actuellement simplement en raison de la situation en vigueur là-bas. Pourriez-vous nous fournir certains renseignements à ce sujet puisque, si vous dépendez à ce point des États-Unis, je pense qu'il importe de savoir ce que vous faites pour réduire l'importance de la dépendance et exporter ailleurs, en particulier au Moyen-Orient et vers d'autres pays?

M. McCreary: Nous ne nous sommes jamais considérés comme dépendants des marchés américains. En fait, le seul fait qu'on brandisse la menace de droit au cours de la prochaine année fera en sorte que nos activités aux États-Unis seront très limitées. Étant donné que des droits risquent d'être imposés entre le moment où l'affaire est conclue et celui où le produit est livré, les marchés étrangers se sont révélés suffisamment attrayants pour qu'une portion beaucoup plus réduite de cette récolte aille vers les États-Unis.

Nous nous sommes dotés d'une stratégie de commercialisation qui repose, comme je l'ai dit, sur l'optimisation des rendements. Il s'agit d'une stratégie de longue haleine. En ma qualité de membre du conseil d'administration, je suis à même de constater les efforts déployés par les membres de notre personnel en ce qui concerne la livraison de nos produits vers les marchés à valeur ajoutée de même que l'obtention et le maintien d'une clientèle diversifiée, ce qui signifie qu'on est aux petits oignons avec les clients disposés à nous demeurer fidèles à long terme.

Il est certain que le Moyen-Orient représente un secteur important pour les importations de blé, et nous sommes présents là-bas. Lorsque la récolte est relativement moins abondante, le Moyen-Orient est un endroit où la plus-value qu'on obtient pour le blé canadien, par rapport au blé voisin de l'Ukraine et de l'Europe, est nettement inférieure. Dans ce contexte, l'avantage commercial et l'offre serrée sont inférieurs à ceux dont on bénéficie, par exemple, dans des secteurs de l'est et du sud-est de l'Asie ou, dans certains cas, de l'Amérique latine.

Le sénateur Stratton: Êtes-vous en train de nous dire que vous n'êtes tout simplement pas en mesure de soutenir la concurrence?

M. McCreary: Il y a, oui, des conditions qui font que ce marché est comparativement moins attrayant.

Le sénateur Di Nino: Pour revenir sur l'une des questions que j'ai posées auparavant, et je vais m'en tenir au thème récurrent qui se dégage de notre dernière semaine d'audiences, j'aimerais savoir ceci: de nombreux témoins nous ont dit que les Américains allaient mettre l'accent, sans doute avec raison, sur les questions

border issues. I wonder if you share that view from your perspective, and if you believe that that is an issue which you will have to deal with?

Mr. McCreary: Yes. We certainly agree that one of the underlying things within the U.S. since September 11 is that the U.S. has become a very inward-looking nation, and that is a very problematic position for us as its neighbour. When they are both inward-looking and feel insecure, that creates a tough dynamic for us. Have we, at this point, had physical limitations and experienced physical costs as a result of their security agenda? Given the threat of a looming tariff that has caused us to do very much less business in the current year, the security issue has not been as centre-of-mind as the potential for a 37 per cent tariff.

Mr. Jarjour: I hesitate somewhat to give an answer on the record on this one, because it will just get picked up and used. Certainly, our understanding is that the new border measures that are being considered in the U.S. would not apply to wheat, so I think we are alright on that. Now that, obviously, could be subject to change.

The Chairman: Your product goes by rail, I think, does it not? It is mostly shipped by rail?

Mr. Jarjour: Yes, it is shipped mostly by rail.

I would like to go back to another point that was raised a bit earlier. We are expecting that some duties could be imposed as early as March. Will that be the final determination? We do not think so. At the end of the day, countervail duty or anti-dumping procedures are lengthy; they are complicated. Duties can be applied in the short term and subsequently either reduced or eliminated at the end of a portion of the investigation. Ultimately, what needs to be determined by the U.S. International Trade Commission is whether or not Canadian exports of wheat and durum into the U.S. are causing injury. We just cannot see how they can ever demonstrate that that would be the case, and that ultimately duties should not be applied. That is our firmly held position.

The Chairman: I want to remind everyone that we have yet to hear from the Agricultural Producers Association of Saskatchewan and the National Farmers Union. It is Friday, and people have connecting flights to make, such as Senator Setlakwe. These are the problems that I have to face as chairman.

Senator Andreychuk: This is the fate that we often have in the Prairies, easterners complaining about the planes that they have to catch.

The Chairman: Senator Setlakwe has been at every meeting since nine o'clock Monday morning.

Senator Andreychuk: I am just tweaking the chairman, not Senator Setlakwe.

The Chairman: I am not leaving. I am fine

relatives à la sécurité et aux frontières. Je me demande si vous partagez ce point de vue et si vous pensez qu'il s'agit d'un problème auquel vous devrez vous attaquer?

M. McCreary: Oui. Nous sommes certainement d'accord pour dire que l'une des conséquences sous-jacentes du 11 septembre aux États-Unis est que ce pays s'est replié sur lui-même, ce qui constitue une situation très problématique pour nous à titre de voisins. Lorsque les États-Unis se replient sur eux-mêmes et ne se sentent pas en sécurité, la dynamique est difficile pour nous. Leur programme de sécurité entraîne-t-il à ce jour des restrictions matérielles et des coûts matériels pour nous? Étant donné la menace imminente de l'imposition de droits qui nous a incités à conclure beaucoup moins de marchés au cours du présent exercice, la question de la sécurité ne nous a pas autant préoccupés que le risque d'imposition de droits de 37 p. 100.

M. Jarjour: J'hésite à donner une réponse aux fins du compte rendu à ce propos parce qu'on va la singulariser et s'en servir. Ce que nous comprenons, c'est que les nouvelles mesures frontalières envisagées aux États-Unis ne s'appliqueraient pas au blé. Je pense donc que nous ne courrons pas de risque à ce propos. De toute évidence, la situation pourrait changer.

Le président: Vos produits sont transportés par rail, n'est-ce pas? Ne sont-ils pas principalement transportés par rail?

M. Jarjour: Oui.

J'aimerais revenir sur un autre point qui a été soulevé un peu plus tôt. Nous nous attendons à ce que certains droits puissent être imposés dès le mois de mars. S'agira-t-il de la décision finale? Nous ne le pensons pas. Au bout du compte, les procédures relatives aux droits compensateurs ou à l'anti-dumping sont longues et complexes. On peut imposer des droits à court terme et, par la suite, les réduire ou les éliminer à la fin d'une partie de l'enquête. En fin de compte, l'International Trade Commission des États-Unis doit déterminer si les exportations canadiennes de blé et de blé dur vers les États-Unis causent ou non des préjudices. Nous ne démordons pas.

Le président: Je tiens à rappeler à tous que nous devons encore entendre l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan et le Syndicat national des cultivateurs. Nous sommes vendredi, et certains, comme le sénateur Setlakwe, ont des correspondances à prendre. Voilà le genre de problèmes auxquels je suis confronté à titre de président.

Le sénateur Andreychuk: C'est le sort qui nous attend chaque fois que nous venons dans les Prairies: les habitants de l'Est nous parlent sans cesse des avions qu'ils doivent prendre.

Le président: Le sénateur Setlakwe n'a pas manqué une seule réunion depuis 9 heures lundi matin.

Le sénateur Andreychuk: Je taquinais le président, et non le sénateur Setlakwe.

Le président: Je ne vais nulle part. Tout va très bien.

Senator Andreychuk: I will abandon the question. I think it is complex but very important, because it goes again to Canada's strategy. When you are talking about agriculture, it is not just grain, it is all of the agricultural products and how they play in the negotiations, how the negotiations are handled and what gets priority. I will just leave that thought with you. Perhaps I will have to pursue it another day.

The Chairman: Thank you, Senator Andreychuk, I appreciate that. Unless anyone has a quick answer?

Mr. McCreary: It is not a quick question; it is a tough one.

The Chairman: Thank you very much for sharing your wisdom with us. It has been a very interesting session, and we have appreciated it.

Honourable senators, we now welcome Mr. Darren Qualman of the National Farmers Union and Mr. Dave Brown of the Agricultural Producers Association of Saskatchewan.

Mr. Brown, please proceed.

Mr. Dave Brown, Vice-President, Agricultural Producers Association of Saskatchewan: Mr. Chairman, as vice-president of a new organization, it is quite an honour to appear before a committee such as this. I do not feel well qualified to do this, but we are joining in with both feet.

The Chairman: That is the only way to do it around here.

Mr. Brown: The Agricultural Producers Association of Saskatchewan is a general farm organization that was formed to provide farmers with a democratically-elected, grassroots, non-partisan organization based on the rural municipal structure in Saskatchewan.

The Saskatchewan general farm organization, APAS, has a vision for agriculture; one where profitability is restored to Saskatchewan's producers, where younger generations can afford to take over the future of agriculture, and where producers in Saskatchewan are treated fairly, both nationally and globally.

Saskatchewan farm families operate small businesses and are important contributors to Saskatchewan and Canadian economies. The agri-food industry in Saskatchewan provides nearly 40 per cent of the jobs in Saskatchewan's economy and contributes 9.5 of Saskatchewan's GDP. Saskatchewan exports approximately \$4.5-billion worth of agri-food product annually. In general, the agri-food industry benefits all Canadians by providing safe and affordable food, employment and a clean, sustainable environment.

Throughout its history, the success of Canadian agriculture has been dependent on the availability of viable export and domestic markets for its product. As a representative of

Le sénateur Andreychuk: Je vais renoncer à ma question. Je pense qu'elle est complexe, mais très importante, dans la mesure où elle nous ramène à la stratégie du Canada. L'agriculture ne se résume pas aux céréales. On doit aussi tenir compte de tous les produits agricoles et du sort qui leur est réservé dans le cadre des négociations, de la façon dont les négociations sont menées et de ce qui obtient la priorité. Je vais simplement vous laisser sur cette réflexion. Peut-être reviendrai-je sur ce point un autre jour.

Le président: Je vous remercie, sénateur Andreychuk, vous me rendez service. Quelqu'un a-t-il une réponse rapide à donner?

M. McCreary: Il n'y a pas de réponse rapide. Il s'agit d'une question épineuse.

Le président: Merci beaucoup de nous avoir fait part de vos lumières. La séance a été très intéressante, et nous vous en savons gré.

Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant M. Darren Qualman du Syndicat national des cultivateurs et M. Dave Brown de l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan.

Monsieur Brown, la parole est à vous.

M. Dave Brown, vice-président, Agricultural Producers Association of Saskatchewan: Monsieur le président, à titre de vice-président d'un nouvel organisme, je suis très honoré de comparaître devant un comité comme le vôtre. Je ne me sens pas qualifié pour le faire, mais nous allons nous jeter dans le vide.

Le président: C'est la seule chose à faire ici.

M. Brown: L'Agricultural Producers Association of Saskatchewan (APAS) est un organisme agricole général qui a été formé pour doter les agriculteurs d'un organisme communautaire démocratiquement élu et non partisan fondé sur la structure municipale rurale de la Saskatchewan.

L'APAS, à titre d'organisme agricole général de la Saskatchewan, a une vision de l'agriculture, c'est-à-dire amener les producteurs de la Saskatchewan sur la voie de la rentabilité, donner aux jeunes générations les moyens d'assurer l'avenir de l'agriculture et faire en sorte que les producteurs de la Saskatchewan soient traités équitablement, au pays et dans le monde.

Les familles agricoles de la Saskatchewan exploitent de petites entreprises et apportent une contribution importante à l'économie de la Saskatchewan et du Canada. En Saskatchewan, l'industrie agroalimentaire compte pour près de 40 p. 100 des emplois au sein de l'économie de la province et pour 9,5 p. 100 du PIB de la Saskatchewan. Chaque année, la Saskatchewan exporte des produits agroalimentaires d'une valeur d'environ 4,5 milliards de dollars. En général, l'industrie agroalimentaire profite à l'ensemble des Canadiens en produisant des aliments sûrs et abordables, des emplois de même qu'un environnement propre et durable.

La réussite de l'agriculture canadienne, tout au long de son histoire, a été liée à la présence de marchés extérieurs et intérieurs viables. À titre de représentante des agriculteurs de la

Saskatchewan farmers, APAS has a significant interest in assuring that both domestic policy and international trade policy provide Canadian producers with an equitable and profitable marketplace.

North American agricultural trade: Since the implementation of the Canada-U.S. Trade Agreement in 1989, Canada's agricultural exports to the U.S. have nearly tripled. The United States is by far Canada's largest agricultural export market. The share of our total exports going to the U.S. has been steadily growing. In 2001, the U.S. market was the destination for over 62 per cent of Canada's agricultural exports. Canada imports from the United States as well. We import more processed food while we export more unprocessed commodity. The range of exports to the U.S. is quite diverse.

The Mexican market is relatively small in comparison, accounting for 33.6 per cent of our agricultural exports in 2001. One of Canada's prime goals in the Canada-U.S. free trade negotiations was to establish control over protectionism as practiced by the United States. Unfortunately, we were unable to achieve that. Canadian pork producers had a painful and expensive experience coping with U.S. countervailing duties on hogs and pork. Beef also had an expensive experience in defending against a U.S.-launched trade investigation. The Canadian Wheat Board has come under scrutiny on several occasions in the last few years. The problem is related not just to the duties that are actually imposed. Even if Canadian producers are able to mount a successful defence against countervail and anti-dumping, the process is time-consuming, costly, and can disrupt current trade.

We have not experienced comparable trade remedy problems with the Mexicans. We are, however, nervous. Mexico has changed its trade remedy law and has increased its anti-dumping action, and the rules on trade remedy are the same for Mexico as they are for the U.S.

It seems that if one type of action does not retard imports to the satisfaction of U.S. producers, new ways will be tried. An example is the new country-of-origin labelling requirements. The U.S. farm bill requires that, after September 30, 2004, retailers provide identification of country of origin for a broad range of agricultural products: beef, pork, lamb, fish, perishable agricultural commodities. Under this legislation, a product must be produced from start to finish in the United States. If the production leading to the final product is carried out in more than one country, all will have to be identified on the label. The parties in the production and marketing chain will be required to maintain two years of verifiable country-of-origin products. The paperwork burden and associated cost created by this legislation

Saskatchewan, l'APAS tient à ce que la politique intérieure et la politique commerciale internationale assurent aux producteurs canadiens un marché équitable et rentable.

Commerce agricole nord-américain: depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1989, les exportations agricoles canadiennes vers les États-Unis ont presque triplé. Les États-Unis sont, et de loin, le principal marché pour l'exportation de produits agricoles canadiens. Le pourcentage de nos exportations totales vers les États-Unis a augmenté progressivement. En 2001, plus de 62 p. 100 des exportations agricoles canadiennes étaient destinées aux États-Unis. De la même façon, le Canada importe des produits des États-Unis. Nous importons plus de produits transformés, tandis que nous exportons plus de denrées non transformées. Nos exportations vers les États-Unis sont relativement diversifiées.

En comparaison, le marché mexicain est relativement petit: en 2001, il comptait pour 33,6 p. 100 de nos exportations agricoles. Dans le cadre des négociations pour le libre-échange Canada-États-Unis, l'un des principaux objectifs du Canada était de se protéger contre le protectionnisme des États-Unis. Malheureusement, nous ne sommes pas parvenus à nos fins. Les producteurs de porcs du Canada ont fait les frais de droits compensateurs imposés par les États-Unis sur les porcins et les porcs. L'industrie du bœuf a également dû se défendre contre une enquête en matière de commerce menée à l'instigation des États-Unis, ce qui lui a coûté cher. Au cours des dernières années, la Commission canadienne du blé s'est retrouvée sur la sellette à quelques reprises. Le problème ne se limite pas aux droits imposés. Même si les producteurs canadiens réussissent à se défendre contre l'imposition de droits compensateurs et de mesures anti-dumping, la procédure est coûteuse, exige du temps et peut nuire au commerce.

Avec le Mexique, nous n'avons pas connu de problème comparable lié aux recours commerciaux. Cependant, nous sommes nerveux. Le Mexique a modifié ses dispositions législatives relatives aux remèdes commerciaux et impose de nouvelles mesures anti-dumping. Par ailleurs, les règles qui régissent les recours commerciaux au Mexique sont les mêmes qu'aux États-Unis.

Si un type d'intervention n'a pas pour effet de différer les importations à la satisfaction des producteurs américains, il semble bien qu'on fera l'essai de nouveaux moyens. Mentionnons à titre d'exemple les nouvelles exigences relatives à la mention du pays d'origine sur les Mexicains. La Loi agricole des États-Unis porte que, après le 30 décembre 2004, les détaillants seront tenus d'indiquer le Pays de provenance d'un large éventail de produits agricoles: bœuf, porc, agneau, poisson et denrées agricoles périssables. En vertu de ces dispositions législatives, un article devra avoir été produit du début à la fin aux États-Unis. Si le produit fini est passé par plus d'un pays, on devra tous les énumérer sur l'étiquette. Les intervenants de la chaîne de production et de commercialisation seront tenus de conserver

are very large. There will be many additional operational costs incurred in adapting to these requirements as well.

This will be distinctive to the importation of Canadian products. The most serious problems will occur where importation of Canadian products creates the need to segregate the imported domestic product in the production and processing system. An example would be importation of Canadian piglets, feeder cattle, slaughter hogs, and cattle. These commodities are being attracted to the U.S. at low value presently by low-priced feed grain supplies in the United States. By adding extra costs to imported Canadian commodity, it will further damage the value of the Canadian producer. This is a continuation of the U.S. strategy to build value in their economy at the expense of the Canadian economy and agricultural industry.

The requirements will increase the cost of marketing food in the U.S. and do nothing to improve the quality or safety of the food that people eat. They are an unfortunate example of what may be done to protect the perceived interests of the U.S. farmers, regardless of the fairness and consequences of the action.

In the period since the 1995 signing of the WTO agreement, the U.S. has provided a high level of support to its farmers, far in excess of what has been available in Canada. The 2002 farm bill just raised the ante in this game of competitive protectionism. Purdue University economists believe that the predicted \$18-billion annual price tag may underestimate the full cost of that bill. They think that the support provided by the bill is likely to depress world prices and thus increase the cost of support programs.

These subsidies create an unfair competitive situation in both the U.S. and third-country markets. While subsidies stimulate production in the U.S. and damage prices globally, the U.S. producer is sheltered from the damage by U.S. domestic support programs. The rest of the industry within the U.S. benefits from excess production, either to add value to it, or with it. The rest of the world industry and producers are disadvantaged because they have to compete with products and margins that were funded by the U.S. government.

We support Canada's efforts to achieve effective agreements to curb high levels of agricultural subsidies. The U.S. provides support for a broad variety of agricultural products, and wheat appears to be at the top of their list. When the Canada-U.S. trade agreement was implemented, Canada started exporting wheat to the United States. This met resistance from U.S. producers, and the U.S. government initiated an investigation into alleged unfair wheat trade practices. The investigation did not turn up any

des produits au pays d'origine vérifiable pour deux ans. Le fardeau administratif et les coûts associés à ces dispositions législatives sont considérables. Pour s'adapter à ces exigences, on devra faire face à de nombreux coûts opérationnels supplémentaires.

Ces mesures auront un effet particulier sur l'importation de produits canadiens. C'est lorsque l'importation de produits canadiens exigera qu'on fasse la ségrégation des produits importés dans le système de production et de transformation que les problèmes les plus graves surviendront. À titre d'exemple, citons l'importation de porcelets, de bovins d'engraissement, de porcs de boucherie et de bœufs du Canada. À l'heure actuelle, la faiblesse du prix des céréales fourragères aux États-Unis attire vers les États-Unis ces produits de faible valeur. Si on ajoute des coûts additionnels aux produits importés du Canada, la marge du producteur canadien sera encore réduite. Ainsi, les États-Unis reconduisent leur stratégie qui consiste à renforcer leur économie aux dépens de l'économie et de l'industrie agricole du Canada.

Les exigences entraîneront une augmentation du coût de la commercialisation d'aliments aux États-Unis et ne feront rien pour améliorer la qualité ou la sécurité des aliments consommés. Ce sont là des exemples malheureux des mesures qui peuvent être prises pour protéger les intérêts perçus des agriculteurs américains, indépendamment de l'injustice et des conséquences des interventions.

Au cours de la période qui a suivi la signature de l'accord de l'OMC en 1995, les États-Unis ont accordé une aide considérable à leurs agriculteurs, bien supérieure à celle dont ont bénéficié les agriculteurs canadiens. La Loi agricole de 2002 vient tout juste de faire monter les enchères d'un cran au jeu du protectionnisme concurrentiel. Des économistes de la Purdue University estiment que le coût annuel prévu de 18 milliards de dollars est peut-être inférieur à ce que sera la facture totale. Ils pensent que le soutien accordé au projet de loi vise à déprimer les prix mondiaux et donc à faire augmenter le coût des programmes de soutien.

Ces subventions créent une situation concurrentielle inéquitable aux États-Unis et dans des marchés tiers. Si les subventions stimulent la production aux États-Unis et entraînent une chute des prix mondiaux, le producteur américain est protégé par les programmes de soutien nationaux des États-Unis. Le reste de l'industrie des États-Unis profite d'une production excédentaire, grâce à elle ou à la valeur qu'on y ajoute. Le reste de l'industrie et des producteurs du monde sont défavorisés dans la mesure où ils doivent soutenir la concurrence des produits et des marges que le gouvernement des États-Unis a financés.

Nous appuyons les efforts que déploie le Canada pour conclure des accords efficaces capables de freiner les niveaux élevés de subventions agricoles. Les États-Unis soutiennent un large éventail de produits agricoles, et le blé semble venir en tête de la liste. Au moment de l'entrée en vigueur de l'accord commercial Canada-États-Unis, le Canada a commencé à exporter du blé vers les États-Unis. Les producteurs américains ont manifesté leur opposition, et le gouvernement des États-Unis a entrepris de faire

unfair practices on the part of Canada. Canada, however, agreed to voluntary limits on the volume of exports for a period of time.

The WTO Agreement on Agriculture eliminated any GATT right that the U.S. might have had to impose restrictions on the import of Canadian wheat. The voluntary limits came to an end but the resistance of U.S. grain producers continued, and there were attempts at the local and state levels to block imports of Canadian grain. These attempts did not succeed, but a new investigation was launched.

Subsidy countervail and anti-dumping actions have been launched in the U.S. trade remedy process. The action is well under way. The U.S. International Trade Commission determined that there was a reasonable indication that industries in the United States are materially injured by reason of imports from Canada of durum and hard red spring wheat.

The Chairman: I do not want to interrupt your thread, Mr. Brown, but I just wanted to ask, do you think that you could summarize a little bit, because it would probably help us all?

Mr. Brown: I realize there is repetition in what we are saying and in what you have heard already.

In the proceeding we have identified problems. What tools do we have to resolve the disputes? It may be possible to challenge the U.S. country-of-origin labelling requirements when the mandatory phase is implemented. This could be done under NAFTA or the WTO, but there is little indication as to whether such a challenge might be successful.

In addition, there already have been massive expenditures incurred by industry to comply with the guidelines. Agricultural trade with NAFTA countries is very important to the interests of Canadian farmers.

APAS recommends that Canadian government agricultural trade policy goals should include the maintenance of export opportunities to the United States, but should give priority to diversifying our agricultural export market so that, over time, we can reduce our dependence on one market.

Our experience in agriculture would indicate that resolution of problems in this manner would mean accepting the U.S. way of doing things and relinquishing our right to have different policies and marketing systems.

Questions related to domestic support, export subsidies and state trading enterprises should be dealt with at the WTO. Canada should maintain its current approach to tariff reductions and

enquête sur de prétendues pratiques déloyales concernant le commerce du blé. L'enquête n'a révélé aucune pratique déloyale de la part du Canada. Le Canada, cependant, a volontairement accepté de limiter le volume de ses exportations pendant une certaine période.

L'Accord sur l'agriculture de l'OMC a eu pour effet d'éliminer tout droit qu'exerçaient les États-Unis en vertu du GATT d'imposer des restrictions aux importations de blé canadien. Les limites volontaires ont pris fin, mais pas la résistance des producteurs céréaliers des États-Unis, et on a tenté, au niveau local et au niveau des États, de faire obstacle aux importations de céréales canadiennes. Ces tentatives ont avorté, mais on a malgré tout lancé une nouvelle enquête.

En vertu de la procédure de recours commerciaux des États-Unis, on a entrepris des actions relatives à l'imposition de droits compensateurs et de mesures anti-dumping. La procédure est bien engagée. L'International Trade Commission des États-Unis a statué qu'il était raisonnable de penser que les importations de blé dur et de blé de force roux de printemps du Canada faisaient subir un préjudice considérable à des industries des États-Unis.

Le président: Je ne veux pas vous faire perdre le fil, monsieur Brown, mais je voulais simplement vous demander si vous pourriez résumer un peu, ce qui nous rendrait probablement service à tous?

M. Brown: Je me rends compte que ce que nous disons reprend ce que vous avez déjà entendu.

Nous avons défini des lacunes dans la procédure. De quels outils disposons-nous pour régler les différends? Au stade de la mise en œuvre de la phase d'application obligatoire, on pourra peut-être contester les exigences des États-Unis relativement à la mention du pays d'origine sur les étiquettes. On pourrait passer par l'ALENA ou par l'OMC, mais on dispose de peu de données permettant de conclure qu'une telle contestation serait couronnée de succès.

De plus, l'industrie doit déjà engager des dépenses massives pour se conformer aux lignes directrices. Le commerce agricole au sein des pays signataires de l'ALENA revêt une très grande importance pour les agriculteurs du Canada.

L'APAS recommande que la préservation des débouchés vers les États-Unis fasse partie des objectifs de la politique de commerce agricole du gouvernement du Canada, mais qu'on accorde la priorité à la diversification de nos marchés dans le domaine des exploitations agricoles de façon que, au fil des ans, nous soyons en mesure de réduire notre dépendance à l'égard d'un seul marché.

Dans le domaine de l'agriculture, l'expérience nous montre que le fait de régler les problèmes de cette manière équivaldrait à accepter la manière de faire des États-Unis et à renoncer à notre droit de créer des politiques et des régimes de commercialisation différents.

Les questions relatives au soutien national, aux subventions à l'exportation et aux sociétés de commercialisation des États devraient être traitées à l'OMC. Le Canada devrait conserver son

elimination. That is, being willing to reduce or eliminate on a reciprocal basis agricultural tariffs, while recognizing that Canada has some sensitive commodities.

We believe that Canada must not only defend its right to establish and maintain effective marketing structures, but seek allies and vigorously promote WTO rules that clearly confirm the right of countries to grant producer-supported marketing bodies the power to regulate the volume of the domestic product marketed, to operate a central desk selling agency, and to pool returns in a fashion that does not distort international trade.

Canadian farmers are affected by the actions of governments in other countries. Foreign subsidy, trade actions, and other activities can all harm the Canadian agricultural industry. Where an injury to Canadian farmers can be identified, the federal government must be prepared to implement and fund strategies and programs to mitigate the imbalance re affected commodities. In order to be effective, safety net programs need to take into account the effects of actions by other countries.

The provision of adequate weather and income safety net programs for Canadian agriculture is essential to the maintenance of the competitiveness of our agriculture sector.

We thank you for the opportunity to present our views to your committee and would be pleased to try and answer any questions that you may have about our submission.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Qualman, would you like to proceed?

Mr. Darrin Qualman, Executive Director, National Farmers Union: Mr. Chairman and honourable senators, just to make two quick comments to describe the two organizations that I work for and with. The NFU was founded in 1969 and is a voluntary organization of farm families across Canada, producing all commodities. We work to maintain the family farm as a primary unit of food production in Canada, and to ensure that all Canadians have access to safe and nutritious food.

The National Farmers Union was also a founding member of a global federation of agricultural organizations called Via Campesina. Created in 1992, the Via Campesina has grown to include more than 69 farm organizations in 37 countries, and the Via Campesina members represent small- and medium-sized farmers, landless peasants, agricultural workers, rural women and indigenous communities.

In the short time that I have today, I would like to do two things: One, very briefly, I want to outline some of the negative effects that trade agreements, including the trade agreements

approche actuelle de réduction et d'élimination des droits, c'est-à-dire accepter de réduire ou d'éliminer les droits agricoles suivant le principe de la réciprocité, tout en reconnaissant que le Canada compte certaines denrées délicates.

Nous pensons que le Canada non seulement doit défendre son droit d'établir et de conserver des structures de commercialisation efficaces, mais aussi chercher des alliés et faire vigoureusement la promotion des règles de l'OMC qui confirment hors de tout doute le droit des pays d'accorder à des organismes de commercialisation bénéficiant du soutien des producteurs le pouvoir de réglementer le volume de la production intérieure commercialisée, d'exploiter une organisation de vente à comptoir central et de mettre les revenus en commun, à condition que cela n'ait pas pour effet d'entraver le commerce international.

Les actions des gouvernements d'autres pays ont un effet sur les agriculteurs canadiens. Les subventions étrangères, les actions commerciales et d'autres activités sont toutes susceptibles de porter préjudice à l'industrie agricole canadienne. Là où il est possible de définir des torts subis par les agriculteurs canadiens, le gouvernement fédéral doit être prêt à mettre en œuvre et à financer des stratégies et des programmes susceptibles de corriger le déséquilibre des denrées touchées. Pour être efficaces, les programmes de sécurité du revenu doivent tenir compte des effets des mesures prises par d'autres pays.

L'établissement de programmes adéquats de sécurité du revenu et de protection contre les phénomènes climatiques est essentiel au maintien de la compétitivité de notre secteur agricole.

Nous vous remercions de l'occasion que vous nous avez donnée de faire valoir nos vues devant le comité, et nous nous ferons un plaisir de répondre à d'éventuelles questions concernant notre mémoire.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Monsieur Qualman, vous êtes prêt?

M. Darrin Qualman, directeur exécutif, Syndicat national des cultivateurs: Monsieur le président et honorables sénateurs, permettez-moi d'abord de dire quelques mots au sujet des deux organisations pour et avec lesquelles je travaille. Le Syndicat national des cultivateurs (SNC) a été fondé en 1969. Il s'agit d'un organisme bénévole qui représente les familles agricoles du Canada dont la production est variée. Nous nous efforçons de préserver la ferme agricole à titre d'unité principale de production alimentaire au Canada et de faire en sorte que tous les Canadiens aient accès à des aliments sûrs et nutritifs.

Le Syndicat national des cultivateurs a également été l'un des membres fondateurs d'une fédération mondiale d'organismes agricoles appelés Via Campesina. Créée en 1992, Via Campesina regroupe maintenant plus de 69 organisations agricoles réparties dans 37 pays, et ses membres représentent des agriculteurs de petite et de moyenne taille, des paysans sans terre, des travailleurs agricoles, des femmes vivant en milieu rural et des communautés autochtones.

Pendant le peu de temps qui m'est imparti, j'aimerais faire deux choses: premièrement, je veux souligner très brièvement certains des effets négatifs que les accords commerciaux, y compris les

between Canada, the U.S., and Mexico, have had on family farm agriculture and the agricultural sector in Canada. Second, and probably more important, I want to present a theory as to why free trade and globalization are hurting and not helping the family farms in Canada. I want to present, perhaps, a new way of thinking about trade and trade agreements.

As you know, in January of 1989, Canada implemented the historic Canada-U.S. Free Trade Agreement, following that up in 1994, along with the United States and Mexico, with NAFTA, and then in 1995 we implemented the WTO agreement on agriculture. Beginning in 1989, then, we have had 14 years of what most Canadians would call free trade. The question is, how is it working for farmers?

In attempting to answer that question, I will just look at some economic indicators that compare 1988, the year before we embarked on the free trade experiment, to 2002. I think you have the report that I sent in. It is just four pages long, and I think we can move through that very briefly. It has some of the numbers in it that I will refer to. I will move through the numbers very quickly and you can look at them at your leisure.

Again, we are comparing 1988 to 2002, with leading economic indicators, in an attempt to answer the question: How has free trade worked for farmers? None of these numbers have been adjusted for inflation.

The Chairman: Sorry, none of them?

Mr. Qualman: None of them have been adjusted for inflation. They are just the raw numbers.

As was pointed out by Mr. Brown, between 1988 and 2002, our exports have more or less tripled, and they rose fastest after 1988 with the signature of the Free Trade Agreement, so agri-food exports have nearly tripled.

Realized net farm income, however, has remained more or less unchanged. Farmers have not benefited from those increases in exports. Again, these figures are unadjusted for inflation. If you adjust them for inflation, the realized net farm income numbers are down a further 24 per cent.

Between 1988 and 2002, farm debt doubled from approximately \$22 billion to approximately \$44 billion. The farm price of wheat has remained virtually unchanged. This is 2002 data. For 2003, it may be a little better, perhaps a dollar a bushel better, but those numbers seem to be moving up and down and it is not certain what we will get in the 2002-03 crop year.

The Chairman: Just one point, these figures, of course, they are total exports? They are not just exports to the U.S.?

accords commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, ont eus sur l'agriculture familiale et le secteur agricole au Canada. Deuxièmement, et c'est peut-être plus important, je veux présenter une théorie expliquant pourquoi le libre-échange et la mondialisation nuisent aux fermes familiales du Canada au lieu de leur venir en aide. J'aimerais peut-être proposer une nouvelle conception du commerce et des accords commerciaux.

Comme vous le savez, en janvier 1989, le Canada a mis en œuvre l'historique Accord de libre-échange Canada États-Unis suivi, en 1994, de l'accord commercial conclu avec les États-Unis et le Mexique, soit l'ALENA. Puis, en 1995, nous avons mis en œuvre l'Accord sur l'agriculture de l'OMC. Depuis 1989, nous vivons donc sous le régime de ce que la plupart des Canadiens appelleraient le libre-échange. La question qui se pose est la suivante: ce régime fonctionne-t-il pour les agriculteurs?

Pour tenter de répondre à cette question, je vais examiner certains indicateurs économiques qui comparent 1988, soit l'année qui précède l'aventure du libre-échange, à 2002. Je pense que vous avez en main le rapport que j'ai fait parvenir. Il fait seulement quatre pages, et je pense que nous pouvons le parcourir très brièvement. Vous y retrouverez certains des chiffres auxquels je ferai allusion. Je vais parcourir les chiffres très rapidement, et vous pourrez les consulter à votre convenance.

Une fois de plus, nous comparons les principaux indicateurs économiques pour 1988 et 2002 afin de répondre à la question suivante: le libre-échange a-t-il fonctionné pour les agriculteurs? Aucun des chiffres n'a été corrigé en fonction de l'inflation.

Le président: Pardonnez-moi. Vous avez dit: aucun des chiffres?

M. Qualman: Aucun n'a été corrigé en fonction de l'inflation. Ce sont uniquement des données brutes.

Comme M. Brown l'a indiqué, entre 1988 et 2002, nos exportations ont plus ou moins triplé, et c'est après la signature de l'Accord de libre-échange en 1988 qu'elles ont augmenté le plus rapidement. Nos exportations agroalimentaires ont donc presque triplé.

Le revenu agricole net réalisé est toutefois demeuré à peu près le même. Les agriculteurs n'ont tiré aucun avantage de l'augmentation des exportations. Une fois de plus, ces chiffres n'ont pas été corrigés en fonction de l'inflation. Si on les corrige en fonction de l'inflation, on se rend compte que les chiffres relatifs au revenu agricole net réalisé sont de 24 p. 100 inférieurs.

Entre 1988 et 2002, la dette agricole a doublé, passant de 22 milliards de dollars à environ 44 milliards de dollars. Le prix du blé à la ferme est demeuré pratiquement le même. Ce sont des données pour 2002. Pour 2003, la situation sera peut-être un peu meilleure, peut-être un dollar le boisseau de plus, mais les données semblent fluctuer à la hausse et à la baisse, et nous ne savons pas de façon certaine ce que nous réserve la campagne agricole 2002-2003.

Le président: Je veux juste vérifier un détail. Ces chiffres, bien entendu, représentent les exportations totales? Ce ne sont pas que les exportations vers les États-Unis?

Mr. McCreary: That is correct. The grocery store price of bread has increased, even as the price of grain has decreased. We point out that in 1988 we had the Two-Price Wheat program, so millers were taking \$7 wheat and making it into bread. Now they are making bread out of \$4 or \$5 wheat, yet the price of bread in the grocery store has gone up.

Farmers are not the only part of the system that is being hurt. The bottom two figures there talk about our cooperatives. In 1988 the vast majority of Western Canada grain worked through four farmer-owned cooperatives. Now we have no farmer-owned cooperatives in the west moving grain.

In the dairy sector, about two-thirds of Canadian milk moved through farmer-owned cooperatives in 1988. Today, approximately only one-third does.

The next three numbers show the takeover of the Canadian food processing sector by foreign transnationals, or the next two, I guess it is.

In 1988, half the flour milling capacity in Canada was owned by Canadians. Today, just 21 per cent is so owned. In 1988, Archer Daniels Midland did not own a flour mill in Canada. Today, Archer Daniels Midland owns half the flour mills in Canada.

The next number is with respect to malt plants. This is very strategic. Malt is what we make our beer out of, and losing control of this sector to foreign transnationals is very strategic. Canada had owned 95 per cent of its malt capacity in 1988. In 2002, we own just 12 per cent.

With respect to the change in jobs, there has actually been a decline in food processing jobs between 1988 and 2002, and that is especially problematic. Free trade agreements, increased exports, the end of the Crow Benefit — all of those things were to lead to increased processing, especially in Western Canada and rural Canada, to jobs and to diversification. Unfortunately, that has not happened.

The next numbers look at farmers' costs. The freight rates are up five-fold, and that is directly related to trade agreements. One of the things we were told when the Crow Benefit was terminated in 1995, was that that needed to be done in order to comply with trade agreements. We have seen freight rates in this case, in the Saskatoon example, increase five-fold.

Fertilizer is up; fuel is up. The number of major machinery companies fell from six to three. I will come back to this subject just at the end. You see this in sector after sector: tremendous consolidation and concentration, mergers, and the numbers of companies and competitors decreasing.

M. McCreary: Exactement. Le prix du pain vendu à l'épicerie a augmenté, même si le prix du grain a diminué. Nous rappelons que, en 1988, il y avait le Programme de double tarif du blé: les minotiers faisaient du pain à partir de blé vendu 7 \$. De nos jours, ils font du pain avec du blé vendu à 4 ou 5 \$, et pourtant le prix du pain vendu dans les épiceries a augmenté.

Il n'y a pas que les agriculteurs qui souffrent dans le système. Les deux dernières statistiques, ici, portent sur nos coopératives. En 1988, la grande majorité du grain de l'ouest du Canada passait par quatre coopératives appartenant à des agriculteurs. Maintenant, il n'y a, dans l'Ouest, aucune coopérative appartenant à des agriculteurs qui expédient du grain.

Dans le cas du secteur laitier, en 1988, les deux tiers environ du lait canadien passaient par des coopératives appartenant à des agriculteurs. Aujourd'hui, c'est le tiers environ.

Les trois statistiques suivantes laissent voir à quel point les transnationales étrangères ont mis la main sur le secteur canadien de la transformation des aliments, sinon les deux suivantes, je crois.

En 1988, la moitié de la capacité meunière au Canada était l'affaire d'intérêts canadiens. Aujourd'hui, cela ne monte qu'à 21 p. 100. En 1988, Archer Daniels Midland ne possédait aucune minoterie au Canada. Aujourd'hui, Archer Daniels Midland est propriétaire de la moitié des minoteries au Canada.

La statistique suivante porte sur les usines de maltage. C'est un secteur très stratégique. Le malt est ce qui nous permet de fabriquer la bière; or, la prise en main de ce secteur par les transnationales étrangères est une perte stratégique importante. Le Canada, en 1988, possédait 95 p. 100 de sa capacité de maltage. En 2002, ce n'est plus que 12 p. 100.

Pour ce qui est de l'évolution de l'emploi, de fait, il y a eu un déclin du nombre d'emplois dans le secteur de la transformation entre 1988 et 2002, et voilà qui pose particulièrement des problèmes. L'adoption d'accords de libre-échange, l'accroissement des exportations, l'élimination de la subvention du nid-de-corbeau — ce sont tous des facteurs qui devaient déboucher sur un accroissement de la transformation, surtout dans l'ouest du Canada et dans les régions rurales du pays, sur des emplois et sur de la diversification. Malheureusement, cela n'est pas arrivé.

Les chiffres suivants représentent les coûts pour les agriculteurs. Les tarifs de fret ont quintuplé, ce qui est lié directement aux accords commerciaux. Une des choses que l'on nous a dites au moment où la subvention du nid-de-corbeau a été éliminée en 1995, c'est qu'il fallait procéder ainsi pour se conformer aux accords de commerce. Nous avons constaté, dans ce cas, que le tarif de transport des marchandises a quintuplé, pour ce qui est de Saskatoon.

Le prix de l'engrais a augmenté; le prix du carburant aussi. Le nombre de sociétés fabriquant de la machinerie agricole est passé de six à trois. Je reviendrai sur ce sujet à la toute fin de mon exposé. On constate cela de secteur en secteur: un incroyable mouvement de consolidation et de concentration, des fusions, et le nombre d'entreprises et de concurrents qui diminue.

Government spending in support of agriculture has gone down. Again, these figures are not adjusted for inflation. The number of farms in Canada has also gone down. Between 1996 and 2001, as you probably know, we lost 11 per cent of our family farms in this country.

The last four, and I realize that I need to move through this submission very quickly, just zeros in on one sector, and that is the hog and pork sector. Between 1998 and 2002, two-thirds of the family farm hog producers in Canada were pushed out of production. Now, many people would say that if you reduce the number of farmers, you will get greater efficiency. We have always disputed that, but let us look at that for a moment. We have reduced the number of hog farmers by two-thirds, and if you are looking for efficiency and the benefits of efficiency, you would expect to see lower grocery store pork prices. If you look, grocery store pork prices have gone up by almost 40 per cent. If there is efficiency there, you just wonder who is benefiting from it. The farmer is not benefiting.

You will notice in the next set of numbers that the farmer is getting the same amount that he or she did in 1988, and in the packing plant work he is getting almost the same pay per hour that he or she did in 1988. Thus it is tough to see where those benefits are going.

Just to close, I guess we could provide more data on the effects of free trade, but I think the deeper you look into it, the more you see that the increase in trade and the effects of the free trade agreements over the past 14 years have not benefited family farms, and have not benefited the Canadian agricultural economy as a whole. That begs the question of why that might be. I guess the way we have come to understand the effects of trade agreements is that trade agreements do two things simultaneously when it comes to agriculture. The first thing they do is they force the 1 billion farmers on the planet into a single, hyper-competitive market, and at the very same time they trigger waves of mergers amongst agri-business corporations that reduce competition amongst those companies. Thus the competition faced by farmers goes up, and the competition faced by machinery companies, for instance, as they merge and become fewer, actually goes down.

It is not controversial to say that as competition increases, as it has for farmers, prices and profits will go down. As competition decreases, as it has for agri-business corporations in almost every link in that agri-food chain, as that competition decreases through mergers, prices and profits will go up. That is exactly what we have seen over the last 14 years.

We have a farm crisis today, and the farm crisis goes on and on. However, if you look at the corporations that control almost every other link in that chain, the fertilizer companies, the

Les dépenses de l'État en agriculture ont baissé. Encore une fois, les statistiques que je vous donne ne sont pas rajustées en fonction de l'inflation. Le nombre de fermes au Canada a également baissé. De 1996 à 2001, comme vous le savez probablement, nous avons perdu au Canada 11 p. 100 de nos fermes familiales.

Les quatre derniers chiffres, et je me rends compte du fait que je dois présenter mon exposé très rapidement, ne portent que sur un secteur — le secteur des porcins et du porc. De 1998 à 2002, les deux tiers des familles productrices de ce secteur au Canada ont été écartées. Bon, bien des gens diront que si vous réduisez le nombre d'agriculteurs, vous allez obtenir une plus grande efficacité. Nous avons toujours contesté cette notion; tout de même, jetons un coup d'œil là-dessus. Nous avons réduit des deux tiers le nombre d'éleveurs de porc, et qui cherche à voir les résultats de l'efficacité et les avantages de l'efficacité pourrait s'attendre à voir baisser le prix du porc à l'épicerie. Si vous regardez la situation, vous constatez que le prix du porc à l'épicerie a augmenté de presque 40 p. 100. S'il y a là de l'efficacité, il y a lieu de se demander qui en profite. Ce n'est pas l'éleveur qui en profite.

La série de statistiques qui suit vous permettra de voir que l'éleveur obtient le même montant que ce qu'il recevait en 1988, et que le travailleur de l'usine de transformation obtient presque le même taux horaire qu'il obtenait en 1988. Allez donc savoir où s'en vont tous ces avantages.

Pour terminer, j'imagine que nous pourrions vous fournir des données sur les effets du libre-échange, mais je crois que plus on en approfondit l'étude, plus on voit que l'accroissement de l'activité commerciale et les effets des accords de libre-échange adoptés au cours des 14 dernières années n'ont pas profité aux fermes familiales, ni à l'économie agricole du Canada dans son ensemble. Poser la question, c'est y répondre. J'imagine qu'il faut finir par comprendre que les accords commerciaux ont deux effets simultanés sur l'agriculture. Premièrement, ils forcent le milliard d'agriculteurs qui se trouvent sur la planète à intégrer un seul et unique marché hyperconcurrentiel; en même temps, ils déclenchent des vagues de fusion parmi les grandes sociétés de l'agroalimentaire, vagues qui réduisent la concurrence entre les entreprises en question. Par conséquent, la concurrence à laquelle font face les agriculteurs s'accroît, et la concurrence à laquelle font face les fabricants de machinerie, par exemple, au fil des fusions et de la diminution de leur nombre, de fait, baisse.

On peut affirmer sans se tromper que plus la concurrence s'accroît, comme cela a été le cas chez les agriculteurs, plus les prix et les profits baissent. Au fur et à mesure que la concurrence diminue, comme cela a été le cas pour les grandes sociétés de l'agroalimentaire, à presque tous les maillons de la chaîne agroalimentaire, au fur et à mesure que la concurrence baisse à la suite des fusions, les prix et les profits augmentent. C'est exactement ce que nous avons constaté au cours des 14 dernières années.

Nous vivons une crise agricole aujourd'hui, et c'est une crise agricole qui n'en finit plus de finir. Tout de même, si vous étudiez la situation des grandes sociétés qui contrôlent presque tous les

railways, the chemical companies, the food retailers, the restaurants, the profits are very large, with return on equity rates in the 20, 30 and sometimes 100 per cent levels, while farmers have lost.

What has happened is that, by globalizing the markets and bringing farmers into competition with each other, we have pushed down their market power, and through mergers, the transnationals that control the other sectors have pushed up their market power. It is that balance of market power that determines the allocation of profits within the agri-food chain.

The current farm income crisis is happening in spite of all these increased exports because the trade agreements that facilitated the increased trade have also facilitated explosive growth in the market power of agri-business transnationals that have allowed them to take the profits that formerly went to the farm level.

Just in closing, I will say that it is not that trade is a problem. Had we maintained a similar structure to what we had in the 1970s, and perhaps the early 1980s, more trade would have benefited farmers. But as we globalized those markets and handed more power over to the transnationals, those same transnationals have been able to take any benefits that might have gone to the farm level, and farmers have been left worse and worse off.

The Chairman: Thank you, Mr. Qualman. I must say that I cannot help but comment that if there is one area where there does not appear to be free trade, it is in agriculture, with all of the barriers that exist, and the fiddling around that goes on in the agricultural market.

Senator Andreychuk: I have followed the fate of the National Farmers Union for many years, as long as Wayne Easter, anyway, and Netty Wiebe.

I have seen the statistics and your issues. I have two questions: One is, would we be better off today, given that we have NAFTA, free trade and the movement in the World Trade Organization, if we had had a different farm policy towards farms? In other words, I have heard the comment made that if we took the European approach, the French and the German approach about family farms, would we be better off? As opposed to not defining what our objective was with respect to the farm person, and that has led to some mixed messages and opportunities for the federal government?

The Chairman: To whom were you addressing your question?

Senator Andreychuk: To Mr. Qualman, Mr. Chairman. Then my other question is for either one of you: Given that the World Trade Organization is inevitable, and given that agriculture is a

autres maillons de la chaîne en question, les producteurs d'engrais, les chemins de fer, les fabricants de produits chimiques, les détaillants en alimentation, les restaurants, vous constatez que les profits sont très importants, que le rendement des capitaux propres atteint des taux de l'ordre de 20, 30 et, parfois, 100 p. 100, alors que les agriculteurs subissent des pertes.

C'est que, en faisant en sorte que les marchés soient mondialisés et que les agriculteurs entrent en concurrence les uns avec les autres, nous avons fait baisser leur pouvoir relatif et, du fait des fusions, les transnationales qui contrôlent les autres secteurs ont fait augmenter leur pouvoir à cet égard. Or, c'est l'équilibre des pouvoirs sur le marché qui détermine l'attribution des profits dans la chaîne agroalimentaire.

La crise touchant actuellement les revenus agricoles survient malgré tout cet accroissement des exportations parce que les accords commerciaux ayant facilité l'accroissement de l'activité commerciale ont également facilité une croissance devenue explosive du pouvoir des transnationales de l'agroalimentaire sur le marché, pouvoir qui leur a permis de mettre la main sur des profits qui, auparavant, allaient à l'agriculteur.

Pour terminer, je dirais que ce n'est pas le commerce qui est en cause ici. Si nous avions maintenu une structure semblable à celle que nous avions durant les années 70, et peut-être le début des années 80, un accroissement de l'activité commerciale aurait profité aux agriculteurs. Par contre, comme nous avons suscité la mondialisation de ces marchés et avons donné plus de du pouvoir aux transnationales, les transnationales ont pu saisir tout avantage qui aurait pu être au profit de la ferme, et le cas des agriculteurs va de mal en pis.

Le président: Merci, monsieur Qualman. Je ne peux m'empêcher de faire remarquer que s'il existe bel et bien un domaine où il ne semble pas y avoir de libre-échange, c'est celui de l'agriculture, avec tous les obstacles qui existent et toutes les manoeuvres qui caractérisent le marché agricole.

Le sénateur Andreychuk: Je me tiens au fait de la situation du Syndicat national des cultivateurs depuis de nombreuses années, depuis autant de temps que Wayne Easter, en fait, et que Netty Wiebe.

Je connais les statistiques et vos dossiers. J'ai deux questions à poser: d'abord, est-ce que nous serions mieux placés aujourd'hui, étant donné que nous avons l'ALENA, le libre-échange et le mouvement à l'Organisation mondiale du commerce, si nous avons adopté une politique différente à l'égard des fermes familiales? Autrement dit, j'ai entendu dire que si nous avions adopté l'approche européenne, l'approche française et allemande concernant les fermes familiales — est-ce que nous nous en porterions mieux? Plutôt que de ne pas définir notre objectif à l'égard de la personne qui a une exploitation agricole — et cela a donné pour le gouvernement fédéral des possibilités et des messages contradictoires?

Le président: À qui posiez-vous la question?

Le sénateur Andreychuk: À M. Qualman, monsieur le président. Mon autre question est pour l'un ou l'autre d'entre vous: comme l'Organisation mondiale du commerce est une

part of it, and the fact that we appear to be supporting it, and the fact that we have gone through the experience of NAFTA, does that strengthen our ability to understand and work in this global market, or have we now set ourselves up in such a way that we find ourselves with certain impediments that we now must deal with that may ultimately put us in a poor position? On the first one, Mr. Qualman?

Mr. Qualman: Your question, would we have been better off had we had different farm policies: You mentioned Netty Wiebe, the former president of the National Farmers Union. Netty Wiebe has often said that Canada in a significant way does not have a farmer agricultural policy; it has a trade policy that it dresses up like a farm policy. The assumption was that we would put a tremendous amount of effort into increasing agricultural exports and setting targets and meeting them, and then set higher targets. If we could just increase exports high enough, then everything else in the sector would just get dragged along with it. It is sort of like another version of the trickle-down effect.

On the back page of the report that you have in your binder is a graph. It shows exports going up and up ever more sharply, and net farm income remaining more or less flat. The agricultural policy of the government has not worked in that exports have gone up dramatically but they have not brought up the net farm income with them, so that farm families have actually suffered.

Mr. Brown, would you like to answer the second question?

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think the feeling is that we would have a more powerful case if the rules for that kind of thing were established at the WTO; that they would supersede NAFTA, and it would be more clear in the end and give us a more powerful step ahead, if it was on the world scene that those rules were established.

Mr. Qualman: The Via Campesina, as I mentioned, is composed of farm organizations from 37 countries. The senator mentioned that the WTO is inevitable, and asked if we are better off now than we were with NAFTA. The Via Campesina does not believe that the WTO is inevitable. They have asked that food be taken out of WTO. We have only had food in the WTO since 1995, so it has been a short time. For many years before that, food was not included in the WTO, and the farm organizations around the world, including most recently from Mexico, are asking that food be taken out of the WTO.

The Chairman: I would just like to remind everyone that when the NAFTA, or the FTAA-NAFTA agreements were signed, there was no WTO, so I think that is an important point, that the WTO has only existed —

Senator Stratton: However, there was the GATT.

réalité inévitable, et que l'agriculture en fait partie, et que nous semblons l'appuyer, et que nous avons vécu l'expérience de l'ALENA, sommes-nous mieux placés pour comprendre ce marché mondial et y évoluer, sinon, est-ce que nous nous sommes mis dans une situation où nous faisons face à certains obstacles qu'il faut maintenant aplanir et qui, un jour, pourraient nous causer du tort? La première question, monsieur Qualman?

M. Qualman: Votre question: est-ce que notre sort serait meilleur si nous avions eu des politiques agricoles différentes: vous avez parlé de Netty Wiebe, l'ex-présidente du Syndicat national des cultivateurs. Netty Wiebe a souvent affirmé que le Canada, à toutes fins utiles, n'a pas de politique agricole pour ce qui est de l'agriculteur; il a une politique commerciale qui est maquillée en politique agricole. Il était présumé que nous devions déployer des efforts énormes pour un accroissement des exportations de produits agricoles, l'établissement et la réalisation d'objectifs, puis l'établissement d'objectifs plus ambitieux. Si nous pouvions seulement porter nos exportations à un certain point, cela aurait un effet d'entraînement dans tout le reste du secteur. C'est une variante de la théorie de la percolation.

Au dos du rapport que vous trouvez dans votre reliure, il y a un graphique. Ce graphique laisse voir les exportations qui augmentent, puis qui augmentent de façon encore plus marquée, et le revenu agricole net qui demeure plus ou moins le même. La politique agricole du gouvernement n'a pas porté fruit au sens où les exportations ont connu une augmentation marquée, mais que cela n'a pas relevé le revenu agricole net, de sorte que les fermes familiales, de fait, en ont souffert.

Monsieur Brown, voulez-vous répondre à la deuxième question?

M. Brown: Monsieur le président, ce que les gens estiment, je crois, c'est que notre affaire se présenterait mieux s'il existait des règles à cet égard à l'OMC; que ces règles auraient préséance sur l'ALENA, et que les choses seraient plus claires en fin de compte et que cela nous donnerait une assise nettement plus solide pour progresser dans le dossier, si ces règles étaient établies sur la scène mondiale.

M. Qualman: La Via Campesina, comme je l'ai dit, se compose d'organisations agricoles provenant de 37 pays. Le sénateur a souligné que l'OMC est inévitable et a demandé si nous nous portons mieux aujourd'hui qu'à l'époque de l'ALENA. La Via Campesina ne croit pas que l'OMC soit inévitable. Les responsables ont demandé que les aliments soient retirés du champ d'action de l'OMC. Les aliments sont l'affaire de l'OMC depuis 1995 seulement; cela fait donc peu de temps. Pendant de nombreuses années avant cela, les aliments ne figuraient pas dans le champ d'action de l'OMC, et les organisations agricoles du monde entier, y compris, pour prendre un exemple récent, celles du Mexique, demandent que les aliments soient rayés de la liste des affaires de l'OMC.

Le président: Je tiens simplement à vous rappeler qu'à l'époque de l'ALENA, ou de la conclusion des accords de l'ALEA et de l'ALENA, il n'y avait pas d'OMC; cela me paraît être un point important, le fait que l'OMC existe seulement...

Le sénateur Stratton: Toutefois, il y avait le GATT.

The Chairman: There was the GATT, but the GATT did not have anywhere near the same importance of the WTO.

Senator Andreychuk: My point is that I think WTO is here to stay. It is inevitable in the sense that all the countries have agreed to it, and most are aspiring to be part of it. I have not heard one country say it does not want to join; it is a question of can they, and when. The question of whether agriculture should be in or out is a different issue.

Just a follow-up question, though. When we knew that there was an informal trade involving certain countries, et cetera, the Cairns Group was very helpful to Canadians and farming, as well as to our agricultural policy. Therefore, my question is: We understand our problems with the U.S., and some of those problems are broader than the U.S. in the agricultural area. Rather than pulling out of the WTO, which would seem to marginalize our effect, is there any movement anywhere by any farm groups to start working cross-country to support our agricultural policy?

I know that there were some initiatives into France and Poland, but because of the distinct farm policies there, they were not too interested in joining such groups. Therefore I am wondering, do we have any natural allies, as we did with the Cairns Group, which itself appears not to be a good fit with the WTO in every case?

The Chairman: Mr. Brown, would you like to try and answer that?

Mr. Brown: If I understand correctly, the question is: Have farm groups worked with other farm groups in other countries to this effect? The supply and manage people, to my understanding, have made great steps to work with like organizations in other countries to come to agreements before it gets to the WTO, so they all know where they stand, and they know the things that they can agree on before it ever gets to the WTO. As grains and oilseeds people, I think we are a long ways from that yet, unfortunately. Does that answer your question?

Senator Andreychuk: Yes.

The Chairman: Mr. Qualman, did you want to say anything?

Mr. Qualman: The National Farmers Union and many farm organizations have understood that as trade agreements go international, farm movements must go international. We are working internationally. Our vice-president was recently in Brazil and France, our former president is in Geneva, I think, still, today, and a tremendous amount of work is being done on this front.

Le président: Il y avait le GATT, mais le GATT était loin d'avoir l'importance de l'OMC.

Le sénateur Andreychuk: Là où je veux en venir, c'est que l'OMC n'est pas près de disparaître. Elle est inévitable au sens où tous les pays ont accepté de la mettre en place, et la plupart aspirent à en faire partie. Je n'ai pas entendu parler d'un seul pays qui affirme qu'il ne veut pas s'y joindre; il s'agit plutôt de savoir s'il peut le faire, et quand. La question d'inclure ou d'exclure l'agriculture est tout autre.

J'ai quand même une question complémentaire à poser. Quand nous savions qu'il y avait une entente commerciale officielle faisant intervenir certains pays, le groupe de Cairns a beaucoup aidé les Canadiens et le monde agricole, ainsi que notre politique agricole. Ma question est donc la suivante: nous comprenons nos problèmes en ce qui concerne les États-Unis, et certains de ces problèmes ne touchent pas que les États-Unis dans le cas du secteur agricole. Plutôt que de nous retirer de l'OMC, ce qui aurait pour effet de marginaliser l'effet de nos actions, n'y aurait-il pas un mouvement quelconque qui ferait que les groupes agricoles partout au pays commenceraient à travailler pour appuyer notre politique agricole?

Je sais que certaines initiatives ont été lancées en France et en Pologne, mais comme ces pays comptent des politiques agricoles distinctes, les gens n'étaient pas très intéressés à se joindre à de tels groupes. Je me demande donc: avons-nous des alliés naturels, comme c'était le cas pour le groupe de Cairns, qui, lui-même, ne semble pas être tout à fait en phase avec l'OMC, pour chaque cas?

Le président: Monsieur Brown, voulez-vous essayer de répondre à cette question-là?

M. Brown: Si je comprends bien, la question est la suivante: est-ce qu'il y a eu des groupes agricoles qui ont collaboré avec d'autres groupes agricoles, dans d'autres pays, à cet égard? Si je ne m'abuse, les spécialistes de la gestion de l'offre ont déployé de grands efforts pour coopérer avec des organisations animées d'un même esprit dans d'autres pays, en vue d'en arriver à un accord avant que la question ne soit portée devant l'OMC; ils savent donc tous où en sont rendues ces affaires et savent quelles sont les choses sur lesquelles ils peuvent s'entendre avant que cela n'arrive même à l'OMC. Nous, dont le travail touche les grains et les oléagineux, nous avons encore, je crois, beaucoup de chemin à faire pour en arriver là, malheureusement. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

Le sénateur Andreychuk: Oui.

Le président: Monsieur Qualman, vous vouliez dire quelque chose?

M. Qualman: Le Syndicat national des cultivateurs et un grand nombre d'organisations agricoles ont compris que le mouvement international en faveur des accords commerciaux amène des mouvements agricoles internationaux. Nous travaillons donc à l'échelle internationale. Notre vice-président s'est rendu récemment au Brésil et en France, notre ancien président se trouve à Genève, je crois, encore aujourd'hui, et il y a toute une somme de travail qui est abattue sur ce front.

Unfortunately, or maybe fortunately, when you actually talk to farm organizations and farmers in those other countries, you get a dramatically different view of how things should work than you would get if you were in Geneva at the WTO negotiations. When you go to Philippine communities and let them know you are a Canadian farmer, they are extraordinarily unhappy about the Canadian pork that is flooding down into their markets, and the Canadian grain. They also make the assumption that we are profiting at their expense. Thus there needs to be a different way of thinking about trade rules. Canadian farmers are not doing very well, and many farmers around the world think we are doing well at the expense of the countries into which we are exporting. We are building those bridges, but we are coming to conclusions that are significantly different than what is being discussed in Geneva.

The Chairman: Senator De Bané?

Senator De Bané: To our first witness, Mr. Brown. Your brief pinpoints a lot of very disturbing trends in American policies. The one about labelling of meat, on that one I think you make a persuasive case that it will discourage Americans from buying Canadian meat because it will be a nightmare to do all of the labelling that will be required after September 2004.

I think the remedy you propose would be for Canada not to pursue additional improvements in NAFTA, because Canada will always be the weaker partner, but through international organizations such as the WTO. Would you please explain a little bit more why you think that we should go that route instead of negotiating with our closest and only neighbour?

Mr. Brown: Mr. Chairman, I would say that we have to work on both fronts. Obviously, the NAFTA has not worked well. Why it is not working has been described in many ways this morning already, and I do not know how we are going to make it work better.

The labelling issue without a doubt is very troubling, and I would think that maybe we need to pursue it on both levels: to challenge it at the WTO as well as nationally.

Darrin, perhaps you have something to add to that?

Mr. Qualman: I am afraid I do not see a lot of optimism at either the bilateral Canada-U.S. or the international level. I think it is important, and many people have identified that today, to be very active on both levels. For instance, with the Canadian Wheat Board, we see bilateral challenges coming out of the U.S. and multilateral challenges in the current draft of the agricultural proposal.

Senator De Bané: You see, from what I read in the brief of Mr. Brown, he puts it very pervasively that if that country-of-origin labelling has to apply to meat and live animals, it will

Malheureusement, ou peut-être, heureusement, si vous vous adressez aux organisations agricoles et aux agriculteurs des autres pays en question, vous obtenez un point de vue radicalement différent sur la façon dont les choses devraient fonctionner, par rapport à l'opinion que vous pourriez obtenir à Genève ou aux négociations de l'OMC. Si vous allez dans la campagne philippine et dites aux gens que vous êtes un agriculteur canadien, vous vous apercevez qu'ils sont extraordinairement mécontents du fait que le porc canadien envahit leurs marchés, le grain canadien aussi. Les gens présument que nous nous enrichissons à leurs dépens. Il faut donc une façon nouvelle d'envisager les règles commerciales. La situation des agriculteurs canadiens n'est pas du tout rose, et nombre d'agriculteurs ailleurs dans le monde croient que nos affaires vont bien, bien que ce soit au détriment des pays vers lesquels nous exportons. Ce sont là des liens que nous essayons de tisser, mais nous en arrivons à des conclusions qui sont sensiblement différentes de celles dont il est question à Genève.

Le président: Sénateur De Bané?

Le sénateur De Bané: J'ai une question pour notre premier témoin, M. Brown. Votre mémoire fait ressortir nombre de tendances très inquiétantes en ce qui concerne les politiques américaines. Celles qui touchent l'étiquetage de la viande... à ce sujet, je crois que vous êtes en mesure de bien faire valoir que cela dissuadera les Américains d'acheter de la viande canadienne parce que les règles auxquelles il faudra se plier pour faire tout cet étiquetage après septembre 2004 seront l'enfer.

Votre solution semble être de dire que le Canada devrait non pas chercher à intégrer des améliorations à l'ALENA, puisqu'il y fera toujours figure de parent pauvre en quelque sorte, mais agir plutôt en passant par des organisations internationales comme l'OMC. Pouvez-vous expliquer encore un peu pourquoi, selon vous, nous devrions choisir cette voie, plutôt que de négocier avec notre voisin le plus proche, notre seul voisin?

M. Brown: Monsieur le président, je dirais qu'il faut agir sur les deux fronts. Évidemment, l'ALENA n'a pas bien fonctionné. Les raisons pour lesquelles il ne fonctionne pas ont été décrites de bien des façons ce matin, déjà, et je ne sais pas comment nous pourrions nous y prendre pour qu'il fonctionne mieux.

La question de l'étiquetage est très troublante, cela ne fait aucun doute, et j'ose croire qu'il nous faut peut-être agir sur les deux fronts: la contester devant l'OMC et la contester au pays même.

Darrin, vous avez peut-être quelque chose à ajouter à cela?

M. Qualman: Je suis désolé de dire que je ne vois pas beaucoup d'optimisme, que ce soit sur le plan bilatéral canado-américain ou sur le plan international. Je crois qu'il importe, et bien des gens l'ont dit aujourd'hui, d'être très actifs sur les deux fronts. Par exemple, dans le cas de la Commission canadienne du blé, nous constatons qu'il y a des contestations bilatérales qui proviennent des États-Unis et des contestations multilatérales qui touchent la version actuelle de la proposition pour l'agriculture.

Le sénateur De Bané: Voyez-vous, dans son mémoire, M. Brown fait valoir avec un grand degré de persuasion que si jamais les règles d'étiquetage sur le pays d'origine doivent

necessitate a degree of sophistication in following the product in such a way that it will be a big disincentive to American buyers to buy Canadian meat. Is that your argument?

Mr. Brown: Yes. APAS is part of the Canadian Federation of Agriculture. We have joined the CFA. I happened to be in on a meeting with Bob Friesen and Bob Stallman in the United States, and they just do not see any problem with this, how it will create a problem for Canadian producers in any way. They feel that it is just something that they are doing to protect the quality of their food. I do not think that they see it — well, they did not admit that they see it as a way of keeping Canadian products out of their country. I guess from our perspective, somewhat limited as we are at APAS, we do expect the CFA to follow a lot of this stuff for us, and it will be very difficult by 2004 to prove that it does not work. I guess we will see where we stand by 2004. They will say that it is voluntary until then.

Senator De Bané: You also say in your brief, Mr. Brown:

Our experience in agriculture would indicate that resolution of problems in this manner would mean accepting the U.S. way of doing things and relinquishing our right to have different policies and marketing systems.

In other words, you are quite pessimistic in viewing bilateral negotiations with them, and thus this sentence that I have just read from page 8 of your memoir, that we would have to adopt their system. Then just to prove you are right, you defend very vigorously the Canadian Wheat Board.

We were just in British Columbia, and I was very surprised to realize that some of the companies operate on both sides of the border, like the big Weyerhaeuser paper product company, which is a huge American one. They operate on both sides of the border, but they are still one of the parties in the countervailing and anti-dumping suit against our softwood lumber. They are also on this side, with their Canadian companies opposing that thing. In other words, they are on both sides of the case. There is no government agencies, marketing agency, and still they are the object of harassment.

I agree with you that Canada should not let others dictate to us the way in which we do business.

Mr. Qualman, I have read your document very attentively, and perhaps because I have a mindset, in a way, but I have great difficulty believing your end conclusion that trade agreements between countries are bad for our farmers. This is your conclusion, that all of those international trade agreements are

s'appliquer aux viandes et aux animaux vivants, le suivi du produit suppose un tel degré de complexité que cela dissuadera énormément les acheteurs américains de se procurer des viandes canadiennes. Est-ce votre argument à vous?

M. Brown: Oui. L'APAS fait partie de la Fédération canadienne de l'agriculture. Nous nous sommes joints à la FCA. Il se trouve que j'ai assisté à une réunion où étaient présents Bob Friesen et Bob Stallman, aux États-Unis; ils n'entrevoient tout simplement pas comment cela pourrait créer quelque difficulté que ce soit pour les producteurs canadiens. À leurs yeux, c'est simplement une mesure qu'on adopte pour protéger la qualité des aliments. Je ne crois pas qu'ils envisagent cela — bon, ils n'ont pas avoué qu'ils y voient une façon de bloquer l'accès des produits canadiens au marché américain. Enfin, de notre point de vue, quelque peu limité, à l'APAS, nous sommes bien d'avis que la FCA doit se tenir au courant de ce genre de mesures, et qu'il sera très difficile, d'ici 2004, de prouver que cela ne fonctionne pas. J'imagine qu'il faut attendre pour voir le point où nous en serons en 2004. Les Américains vont affirmer que c'est volontaire jusqu'à ce moment-là.

Le sénateur De Bané: Vous dites aussi dans votre mémoire, monsieur Brown:

Notre expérience, en agriculture, donne à penser que résoudre des problèmes de cette façon, c'est d'accepter la façon de faire des États-Unis et renoncer à notre droit d'avoir des politiques et des régimes de commercialisation qui ne sont pas les mêmes.

Autrement dit, c'est avec un pessimisme certain que vous entrevoyez les négociations bilatérales; d'où cette phrase que je lis à la page 8 de votre mémoire, selon laquelle nous aurions à adopter leur système à eux. Ensuite, pour faire valoir encore votre point, vous défendez très vigoureusement la Commission canadienne du blé.

Nous venons de faire un tour en Colombie-Britannique, et j'ai été très surpris de constater que certaines des entreprises exercent leurs activités de part et d'autre de la frontière, par exemple la grande papetière Weyerhaeuser, qui est une société américaine énorme. Elles exercent leurs activités de part et d'autre de la frontière, mais elles figurent tout de même parmi les parties dans l'affaire des droits compensatoires et du dumping dont fait l'objet notre industrie du bois d'œuvre. Elles exercent leurs activités du côté canadien aussi, avec leurs entreprises canadiennes qui s'y opposent. Autrement dit, elles poursuivent et sont poursuivies. Il n'y a pas d'organisme gouvernemental, d'agence de commercialisation; néanmoins, elles font l'objet d'un harcèlement.

Je suis d'accord avec vous quand vous dites que, au Canada, nous ne devrions pas laisser à d'autres le soin de nous dicter notre façon de faire des affaires.

Monsieur Qualman, j'ai lu votre document avec beaucoup d'attention — et c'est peut-être parce que j'ai une certaine mentalité, une certaine façon, mais j'ai beaucoup de difficultés à accepter la conclusion que vous tirez, soit que les accords commerciaux entre pays nuisent à nos agriculteurs. C'est là

very bad for farmers. They are very good for agri-businesses, like big corporations, but not for the individual farmers. This is your main point. I have great difficulty in believing that.

What I realized through our hearings is that, unlike other countries, we are not supporting our farmers to the same extent. Our farmers are not being supported by our government to the extent that farmers in other countries are being supported by their governments. However, to say that the solution is that we should put aside those international unions, I have great difficulty with that. I would like very much to have your view. What is it, then, that you recommend? That we get out of all of those international agreements?

Mr. Qualman: When the price of grain spiked in 1995, 1996 and 1997, the price of fertilizer spiked exactly with it, and the price of machinery spiked upward, and the price of chemicals rose. We are seeing it again. If you watch fertilizer prices this year, they are rising again. The companies claim that it is natural gas costs. Interestingly, however, Agrium Inc., the largest fertilizer processor in North America, in their annual report of 2001, bragged to their shareholders that fertilizer prices follow grain prices.

What I am saying is that grain producers, for instance, are hooked into a chain where if their profitability increases, the very powerful transnationals that provide us with our fuel, our fertilizer, our chemicals, all of those things, they have the power to price according to what the market will bear and extract all of that additional profit right out of the farm level.

The price of grain increased dramatically in the mid-1990s, and net farm income remained just about flat, because our input cost just went up. That, in a nutshell, is one of the reasons that we have not benefited over the last decade or the last decade and a half.

Your question is, what should we do? We need to control corporate power, because corporations on both sides of the farm, on the processing, retailing side and on the input side, are so few in number, so uncompetitive, and so powerful, that they can just take all of the profit that would normally come to rest at the farm level; that did, in fact, come to rest at the farm level in the 1970s, for instance.

If you are asking me what we can do, my answer is that we need to foster competition amongst those companies so that they cannot opportunistically profiteer. We need to rein in the market power that they have so that farmers are on an equal footing, so that they can claim some of the huge profits in the agri-food chain. There are billions of dollars of profits in the agri-food

votre conclusion, que tous ces accords de commerce internationaux nuisent beaucoup aux agriculteurs. Ils favorisent beaucoup les entreprises de l'industrie agricole, notamment les grandes sociétés, mais ils nuisent aux agriculteurs individuels. C'est votre principal point. J'ai beaucoup de difficultés à croire cela.

Ce que nos audiences m'ont permis de voir, c'est que, à l'inverse d'autres pays, nous n'appuyons pas tant nos agriculteurs. Nos agriculteurs ne sont pas appuyés par nos pouvoirs publics dans la même mesure où les agriculteurs d'autres pays sont appuyés par leur gouvernement. Tout de même, dire que la solution consisterait à mettre de côté ces accords internationaux, cela me pose beaucoup de difficultés. J'aimerais beaucoup savoir ce que vous en pensez. Quelle serait alors votre recommandation? Que nous nous retirions de tous ces accords internationaux?

M. Qualman: Quand le prix du grain a monté en flèche en 1995, en 1996 et en 1997, le prix de l'engrais a suivi le mouvement tout à fait, et le prix de la machinerie a monté en flèche aussi, et le prix des produits chimiques a augmenté. Nous voyons cela encore. Si vous suivez l'évolution du prix de l'engrais cette année, vous allez constater qu'il augmente encore. Les entreprises affirment que cela est attribuable aux coûts du gaz naturel. Fait intéressant, tout de même, Agrium Inc., le plus important producteur d'engrais d'Amérique du Nord, s'est targué auprès de ses actionnaires, dans son rapport annuel de 2001, du fait que le prix de ces engrais suivait le prix du grain.

Ce que je dis, c'est que les producteurs céréaliers, par exemple, sont pris dans un engrenage qui fait que, dans les cas où leur marge de profit augmente, les transnationales très puissantes qui nous fournissent notre carburant, notre engrais, nos produits chimiques, tout cela, disposent du pouvoir nécessaire pour relever les prix au point maximal que supportera le marché et pour ôter directement à l'agriculteur individuel ce profit de plus.

Le prix du grain a connu une augmentation marquée au milieu des années 90, et le revenu agricole net est demeuré à peu près le même, car le coût de nos intrants a monté en flèche. Pour résumer, c'est une des raisons pour lesquelles nous n'avons pas profité de la situation depuis 10 ou 15 ans.

Votre question: Que faut-il faire? Il nous faut faire échec à la puissance des grandes sociétés, parce que les grandes sociétés, de part et d'autre, du côté de la transformation, de la vente au détail, et du côté des intrants, sont si peu nombreuses, si peu marquées par la concurrence et si puissantes qu'elles peuvent simplement s'approprier l'intégralité du profit qui, normalement, reviendrait à l'agriculteur individuel; c'est ce qui, de fait, a commencé à se faire ressentir à la ferme durant les années 70, par exemple.

Si vous me demandez ce que nous pouvons faire, je vous réponds que nous devons favoriser la concurrence entre ces sociétés, pour qu'elles ne puissent saisir l'occasion pour réaliser leurs desseins mercantiles. Il nous faut restreindre le pouvoir qu'elles exercent sur le marché, pour que l'agriculteur se trouve sur le même pied et prenne une part des profits énormes que

change chain. Just to conclude; what we should not do is sign trade agreements that increase their power.

Senator De Bané: You are suggesting that our present antitrust laws, anti-cartel laws, those are not working enough to control those large corporations?

Mr. McCreary: Canada's current antitrust laws, the Competition Act, as it is called, is a joke. I went to Calgary to testify at a Competition Bureau hearing where our two main propane distributors, ICG and Superior, had applied to merge into one. We thought, well, this will be a no-brainer; we will win this one. We gave evidence of how the companies had profiteered during a wet fall when farmers had to buy propane to dry their crops, and we showed how there was not enough competition already. That merger is going through. It is going ahead.

As we show in our paper brief, the number of machinery companies has been cut in half, down to three. We have two railways. We are headed for three or four grain companies. Less than five chemical companies make our chemicals. Four make our fertilizers. There is not even half enough competition out there.

Senator De Bané: Would you be kind enough, Mr. Qualman, to explain to me the first two items on your paper? Number one, agri-food exports, they were 10.9 billion in 1988, and in current dollars in 2002, they are \$28.2 billion. The next item is realized net farm income, and this one in current dollar amounts has been stagnant: \$3.9 billion in 1988, \$4.1 billion last year, and in constant dollars, of course, it has decreased substantially. Could that be the reality?

Mr. Qualman: Your question is, could that really happen? I think it could. The one number that is not there would be gross farm income. Exports have gone up; gross farm income has gone up as well, although not nearly as significantly. But what has happened is that as gross farm income has gone up, the expenses have gone up even faster, such that net income is unchanged.

Just to explain, the reason that we put those two together is the first one, exports, is the easiest way of understanding whether free trade has worked, are we selling more, and do we have more market access. The second one is a way of answering the question: Are farmers better off? That is what we are trying to do with those two numbers.

connaît la chaîne agroalimentaire. La chaîne agroalimentaire comporte des profits qui se chiffrent en milliards de dollars. Je voudrais simplement conclure: ce qu'il ne faut pas faire, c'est conclure des accords commerciaux qui ont pour effet d'accroître le pouvoir de ces sociétés.

Le sénateur De Bané: Êtes-vous en train de dire que les lois antitrust, les lois anticartel que nous avons actuellement ne suffisent pas pour contrôler ces grandes sociétés?

M. McCreary: La législation canadienne antitrust — la Loi sur la concurrence, comme on l'appelle — est risible. Je suis allé témoigner à Calgary, à une audience du Bureau de la concurrence, au moment où deux de nos principaux distributeurs de propane, ICG et Superior, ont présenté une demande de fusion. Nous avons cru: eh bien, on ne peut se tromper — nous allons avoir gain de cause. Nous avons présenté des témoignages sur la manière dont les entreprises ont profité d'un automne humide pour exploiter les agriculteurs, contraints d'acheter du propane pour sécher leur récolte et nous avons démontré que, déjà, il n'y avait pas suffisamment de concurrence. Or, la fusion, va se faire. Elle va se faire.

Comme nous le montrons dans notre mémoire, le nombre d'entreprises fabriquant de la machinerie a été réduit de moitié; il n'en reste plus que trois. Nous traitons avec deux sociétés ferroviaires. Tôt ou tard, nous devons composer avec trois ou quatre sociétés céréalières. Nos produits chimiques proviennent de moins de cinq entreprises. Il y en a quatre qui produisent nos engrais. Il n'y a même pas la moitié de la concurrence qu'il devrait y avoir.

Le sénateur De Bané: Auriez-vous l'obligeance, monsieur Qualman, de m'expliquer les deux premiers points de votre mémoire? Le premier: les exportations agroalimentaires, chiffrées à 10,9 milliards de dollars en 1988; et la statistique exprimée en dollars de 2002, soit 28,2 milliards de dollars. Le point suivant est appelé revenu agricole net réalisé; en dollars courants, il demeure stagnant: 3,9 milliards de dollars en 1988, 4,1 milliards de dollars l'an dernier, et, en dollars constants, bien sûr, il a connu une diminution importante. Est-ce bien la situation?

M. Qualman: Vous vous demandez si c'est bien possible? Je crois que oui. La statistique qui n'y est pas donnée, c'est le revenu agricole brut. Les exportations ont augmenté; le revenu agricole brut a augmenté aussi, mais c'est loin d'avoir été aussi important. Ce qui est arrivé, c'est qu'à mesure que le revenu agricole brut a augmenté, les dépenses ont augmenté encore plus rapidement, de sorte que le revenu net est demeuré inchangé.

Permettez-moi d'expliquer pourquoi nous avons mis ces deux chiffres ensemble. Le premier, les exportations, représente la façon la plus simple de comprendre si le libre-échange a fonctionné, si nous vendons plus, si nous avons un meilleur accès au marché. Le deuxième représente une façon de répondre à la question suivante: Les agriculteurs se trouvent-ils en meilleure position? C'est ce à quoi nous essayons d'arriver en utilisant ces deux chiffres.

Senator Andreychuk: Just a clarification that farm incomes have not moved, but 11 per cent of the farmers are no longer farming. Then one can go one step further, which is for agriculture, and ask: Who is still farming and are they farming in the same way?

The Chairman: Is that a question, Senator Andreychuk?

Senator Andreychuk: No, I think it elaborates on that. I was correct that you said 11 per cent? They keep going every week.

The Chairman: I have to admit that I did not quite follow the argument on the grain exports. These are total exports; they really do not relate specifically to the free trade agreement because, as we have heard, many of our exports go to Japan, the Middle East and other countries. We are a very big supplier to Iran, for example. This does not relate to the free trade agreement, actually. The grain exports represent a global figure.

One of the interesting things that the committee has been discovering about the free trade agreement is that many of the things that people think have something to do with the free trade agreement actually do not have anything to do with that agreement. For example, grain shipments to the U.S., I think, go up and down for totally different reasons. I do not know that we have yet asked the question: Was there much of a tariff with the U.S. on grain? I have not heard that question asked. Is anyone in a position to answer that? Was there a tariff on grain, a U.S. tariff, that would have been affected by the general lowering of tariffs through the free trade agreement?

Mr. Qualman: I do not know.

The Chairman: Mr. Brown?

Mr. Brown: Could I ask Ian McCreary to expand on that for us?

The Chairman: In other words, were tariffs a factor in grain trade before the FTA? Because the FTA was very much a tariff-reducing agreement. That was one of the aspects of it. Were tariffs ever really a factor in the grain trade?

Mr. McCreary: I should comment on that in two parts. I would have to check but there were, I believe, small tariffs on the grain side. However, the major change on the grain side was that in the Agriculture Adjustment Act there was a provision, I believe it was provision section number 22, allowing the U.S. to put physical barriers on the import of grains — something which, prior to the FTA, were always assumed to restrict the amount of flow that could occur. The introduction of the Canada-U.S. Free Trade Agreement created an environment where the restrictions on the U.S. doing that became more —

The Chairman: Sorry?

Le sénateur Andreychuk: Une précision, simplement: les revenus agricoles n'ont pas bougé, mais 11 p. 100 des agriculteurs ont cessé leurs activités. On peut aller un peu plus loin en disant, pour le cas de l'agriculture: qui exerce encore une activité agricole et procède-t-il de la même façon?

Le président: Est-ce une question, sénateur Andreychuk?

Le sénateur Andreychuk: Non, c'est pour étoffer. Ai-je eu raison de dire que vous aviez situé le chiffre à 11 p. 100? Cela augmente toutes les semaines.

Le président: Je dois admettre que je ne suis pas tout à fait l'argument sur les exportations de céréales. Ce sont des exportations totales; en vérité, elles ne sont pas liées particulièrement à l'accord de libre-échange parce que, comme nous l'avons entendu dire, nombre de nos exportations sont destinées au Japon, au Moyen-Orient, à d'autres endroits. Nous exportons beaucoup vers l'Iran, par exemple. Cela ne semble pas être lié à l'accord de libre-échange, en fait. Les exportations de céréales représentent une statistique mondiale.

Un des faits intéressants que le comité a pu constater à propos de l'accord de libre-échange, c'est que, souvent, quand les gens croient qu'une chose est liée à l'accord de libre-échange, en vérité, elle n'a rien à voir avec l'accord en question. Par exemple, la quantité de céréales expédiée aux États-Unis, à mon avis, augmente et diminue pour des raisons tout à fait différentes. Je ne crois pas que nous ayons encore posé la question: les États-Unis imposaient-ils un tarif plus ou moins important au grain? Je n'ai pas entendu quelqu'un poser cette question. Y a-t-il quelqu'un qui serait en mesure d'y répondre? Y avait-il un tarif appliqué au grain, un tarif américain, qui aurait été influencé par la réduction générale des tarifs prévus dans l'accord de libre-échange?

M. Qualman: Je ne le sais pas.

Le président: Monsieur Brown?

M. Brown: Puis-je demander à Ian McCreary de nous donner des précisions là-dessus?

Le président: Autrement dit, les tarifs étaient-ils un facteur dans le commerce de céréales, avant l'accord de libre-échange? Parce que l'accord de libre-échange, pour une très grande part, était un accord pour la réduction de tarifs. C'était un des aspects de la chose. Les tarifs ont-ils jamais été un facteur important dans le commerce des céréales?

M. McCreary: Je devrais formuler une réponse en deux parties. Il faudrait que je vérifie cela, mais il y avait, je crois, des tarifs légers appliqués au grain. Tout de même, l'évolution la plus importante dans le cas du grain concernait l'Agriculture Adjustment Act, dont une disposition, je crois que c'était l'article 22, permettait aux États-Unis d'imposer des obstacles physiques à l'importation des céréales — chose qui, avant l'avènement de l'accord de libre-échange, avait toujours été perçue comme restreignant la quantité de céréales qui pouvaient circuler. L'introduction de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a créé un contexte où les restrictions visant à empêcher les Américains sont devenues...

Le président: Pardon?

Mr. McCreary: The restrictions on the U.S. doing the physical imposition of the barriers were no longer in place. The exporters then proceeded on the assumption that they had access, where previously they had worked on the assumption that their access was limited, in the volume sense. In other words, there was a substantive adjustment in access information.

The Chairman: Then there was sort of a non-tariff barrier before the Free Trade Agreement which you have described as stopping the import of grain into the U.S.?

Mr. McCreary: Yes. I would describe it prior to that time period as definitely a factor, but it always remained ill-defined although it hung over the marketplace.

The Chairman: Just to get back to this whole business of our exports to the U.S., vis-à-vis your presentation earlier, you are telling us that that has been replaced by other forms of non-tariff barriers: They are taken before the International Trade Commission for one thing or another. To me, that makes the point that whether or not there had been a free trade agreement makes little difference. Mr. Qualman, you talk about free trade, that free trade has been a bad thing, I think, is the general tenor of your remarks. The question that poses itself is, has it actually been a factor at all? What effect has it had, one way or the other, actually, in terms of the free trade agreement? After all, grain has been flowing back and forth between Canada and the rest of the world for over 100 years, or at least for a very long time. As everyone knows, as a country we have never consumed anywhere near the amount of grain that we produce, so obviously we need to sell it to other countries. That has not changed, and it has not been affected by anything, actually. We are a major exporter of grain — am I not correct? We always have been, so that has not been affected by any free trade agreement. There has always been a trading environment for grain. I am just making that observation.

Senator Di Nino: We should recognize and acknowledge the fact that we have had some pretty bleak pictures painted today with, I think, a hidden message. I think one of the presentations, I am not sure which one, used the term this morning that it sounds like our agricultural industry is not necessarily playing on a level playing field; that the field is perhaps tilted, I think is the word that somebody used.

I was about to ask you both the same question, because I, too, as we are ruminating, came up with the question of how much of the trade that we do in agri-foods is U.S.-based, how much is E.U.-based and how much is Asia-based. Perhaps either of you can answer, if you have that information.

M. McCreary: Les restrictions visant à empêcher les Américains d'imposer un obstacle physique n'étaient plus en place. Les exportateurs ont alors procédé en présumant qu'ils avaient accès au marché, alors que, auparavant, ils présumaient que leur accès était limité, sur le plan du volume. Autrement dit, l'information sur l'accès a fait l'objet d'un rajustement fondamental.

Le président: Ainsi, il y avait une sorte d'obstacle non tarifaire, avant l'adoption de l'accord de libre-échange, que vous avez décrit comme faisant cesser l'importation du grain aux États-Unis?

M. McCreary: Oui. Je dirais que, avant cette période, c'était certainement un facteur, mais c'est une chose qui est toujours demeurée mal définie, même si elle planait toujours comme une menace sur le marché.

Le président: Pour revenir simplement à toute cette histoire qui concerne nos importations à destination des États-Unis, par rapport à ce que vous avez dit plus tôt, vous nous dites que cela a été remplacé par d'autres formes d'obstacles non tarifaires: cela est porté devant la Commission du commerce international pour une question ou une autre. Cela m'amène à me demander si un accord de libre-échange a vraiment changé les choses. monsieur Qualman, vous parlez de libre-échange, vous dites que libre-échange a nui aux gens, je crois — c'est là la teneur générale de vos remarques. La question qui se pose est la suivante: cela-t-il a même été un facteur? Quel effet le libre-échange a-t-il eu, dans un sens ou dans l'autre, en vérité? Après tout, le grain circule entre le Canada et le reste du monde depuis plus de 100 ans, du moins depuis très longtemps. Comme tout le monde le sait, au pays, nous n'avons jamais passé même près de consommer la quantité de grain que nous produisons; il est donc évident qu'il nous faut le vendre à d'autres pays. Cela n'a pas changé, et cela n'a pas été affecté par quoi que ce soit, de fait. Nous sommes grand exportateur de grain — n'ai-je pas raison? Nous l'avons toujours été, de sorte que les accords de libre-échange n'ont eu aucune incidence là-dessus. Il y a toujours eu un milieu où le commerce du grain se faisait. Je formule simplement une observation.

Le sénateur Di Nino: Nous devrions reconnaître le fait que nous avons eu droit aujourd'hui à des descriptions assez sombres de la situation, qui, je crois, comportaient un message dissimulé. Je crois que l'un des témoins, je ne suis pas sûr duquel, a laissé entendre ce matin que notre industrie agricole n'est pas forcément sur le même pied que celle d'autres pays; que les chances ne sont pas égales, je crois que c'est ce qu'on a dit.

J'allais vous poser la même question aux deux, car, moi aussi, pendant que nous réfléchissions, j'ai songé à demander quelle part représente dans l'ensemble notre commerce agroalimentaire avec les États-Unis, — quelle part est proprement américaine, quelle part est propre à l'Union européenne et quelle part est proprement asiatique. L'un ou l'autre pourrait répondre à la question, s'il est renseigné.

Then also dealing with that area, the question that I wanted to ask Mr. Qualman is, do you know, from looking at the statistics you have provided, whether farmers in other parts of the world suffered the same fate, or have they, in effect, improved their lot?

The Chairman: I think we have been told that 11 per cent goes to the U.S. I think that is what we heard this morning.

Senator Di Nino: That was from the Canadian Wheat Board.

Mr. Brown: According to the figures that I have, in 2001 the U.S. market was a destination for over 62 per cent of Canada's agriculture exports.

Senator Di Nino: Do you have the figures on the E.U. or others?

Mr. McCreary: I am sorry, I do not have those figures.

Senator Di Nino: Mr. Qualman, do you have any statistics on whether the American farmers have improved their lot or are suffering the same fate, or what is happening in other markets if you have that?

Mr. Qualman: Farmers around the world, because they all face a similar so-called world price, have been devastated. When you look at the American farmers, the first thing you see is the huge amount of money that the government and the farmers think is necessary just to keep them on the land. That is an indication of just how bad things are there, and despite that huge amount of money, they too are experiencing dramatic farm loss.

We see the same thing in Europe, but even more so in developing countries in Asia and in Central America. Mexico, for instance, which used to be self-sufficient in staple foods such as corn and beans, has become a major importer of those foods as their farmers have become first destabilized and then pushed out of production. There were border blockages and protests all throughout Mexico in the last month and a half by those farmers, who are extraordinarily desperate right now because of the effects of the NAFTA. The full effects are just now coming on line with the removal of the tariffs on the final agricultural commodities.

Senator Di Nino: The question, then, really is, if this is happening in Canada, and if this is happening in Mexico, particularly — and I will get back to you in a moment, Mr. Brown, before I lose my train of thought — if you are suggesting that it is happening in the U.S., does the NAFTA have anything to do with it, or are there other factors?

Mr. Brown: APAS has been having meetings with national farmers' organizations in the United States. We have been down there to a meeting. They are coming up here in the middle of March to meet with different farm organizations. The meetings so far with that particular organization tells us that they feel they are

Sur le même sujet, la question que j'aimerais poser à M. Qualman est la suivante: Savez-vous, d'après les statistiques que vous nous avez fournies, si des agriculteurs ailleurs dans le monde ont subi le même sort, sinon, ont-ils, de fait, amélioré leur situation?

Le président: Je crois qu'on nous a dit que 11 p. 100 vont aux États-Unis. Je crois que c'est ce que nous avons entendu ce matin.

Le sénateur Di Nino: C'était la Commission canadienne du blé.

M. Brown: Selon les statistiques que j'ai en main, en 2001, le marché américain était la destination de plus de 62 p. 100 des exportations agricoles du Canada.

Le sénateur Di Nino: Avez-vous les statistiques pour l'Union européenne et d'autres endroits?

M. McCreary: Je suis désolé, je ne les ai pas.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Qualman, avez-vous des statistiques qui permettraient de voir si les agriculteurs américains ont amélioré leur situation ou s'ils ont subi le même sort, ou encore ce qui arrive dans d'autres marchés?

M. Qualman: Partout dans le monde, les agriculteurs, du fait de devoir composer avec un prétendu prix mondial semblable, ont été frappés de plein fouet. Si on regarde la situation des agriculteurs américains, la première chose qu'on voit, c'est la quantité énorme d'argent que le gouvernement et les agriculteurs estiment nécessaire, simplement pour que les gens continuent à travailler la terre. Cela laisse voir jusqu'à quel point les choses y vont mal, et malgré les sommes d'argent énormes dont il est question, les Américains subissent aussi des pertes énormes dans le domaine agricole.

Nous constatons la même chose en Europe, mais encore plus dans les pays en développement, en Asie et en Amérique centrale. Le Mexique, par exemple, qui était jadis autonome pour les aliments de base comme le maïs et les haricots, est devenu un important exportateur à cet égard, car les agriculteurs mexicains ont d'abord été déstabilisés, puis ils ont été contraints d'abandonner la production. Il y a eu des manœuvres de blocage à la frontière et des manifestations dans l'ensemble du Mexique, le mois dernier, dont la moitié étaient l'affaire d'agriculteurs qui sont extraordinairement désespérés en ce moment, en raison des effets de l'ALENA. Le plein effet de tout cela commence à peine à se faire ressentir avec l'élimination des tarifs sur les dernières denrées agricoles.

Le sénateur Di Nino: À ce moment-là, il faut se demander, en vérité: si cela se produit au Canada, et si cela se produit au Mexique, particulièrement — et je reviendrai là-dessus dans un instant, monsieur Brown, avant de perdre le fil de ma pensée — si vous donnez à penser que cela se produit aux États-Unis, est-ce que l'ALENA a quelque chose à voir avec ça, ou est-ce d'autres facteurs qui entrent en jeu?

M. Brown: L'APAS a eu des réunions avec les organisations nationales d'agriculteurs aux États-Unis. Nous avons assisté là à une réunion. Ces gens-là s'en viennent ici à la mi-mars pour rencontrer différentes organisations agricoles. Jusqu'à maintenant, il ressort des réunions avec cette organisation

in the same situation as we are in regard to a lot of this. They feel that corporate ownership is taking them over. They feel that they no longer have any control over their industry because of the degree corporate control. They feel that there are definite benefits to our system. They look to the north here with envy at our system.

In the United States there is obviously a big difference between what the American Farm Bureau says and what a lot of producers in the United States are saying. I hope that over the next few months, through talking to these people and perhaps forming alliances with them, we can come to some conclusions on this issue, because there is no doubt about it: that feeling is there, across the line.

Mr. Qualman: If I understand your question correctly, what you are asking is: if we are seeing these effects in many places, then does NAFTA have anything to do with it?

Senator Di Nino: We are not sure.

Mr. Qualman: If that is the question, I would answer it in this way: The tools that are used to restructure agriculture are different from place to place. In Canada and the U.S., for instance, we had the FTAA, then the NAFTA and the WTO. In Central America or Asia, they have the WTO and IMF structural adjustment programs. But all of them are doing more or less the same thing: dismantling government support, dismantling marketing boards, drawing up the borders for increased imports and exports, allowing capital to come in to take over the trade, et cetera. Therefore I think that NAFTA was a significant tool in North America in moving towards the same ends that have been accomplished in other places through IMF structural adjustment policies or WTO programs.

The Chairman: I just have to remind everyone that agriculture was not dealt with to a great extent in the free trade agreement because it is an impossible subject to deal with. Agriculture and culture were two things that were sort of set aside, actually.

Senator Di Nino: Mr. Qualman, you made the comment that the National Farmers Union was created to provide safe and nutritious food to Canadians. I think those were your words. Has there been any change to that? Those two objectives, are they still being met, or do you see a deterioration, either in the safety or in the nutrition, because of the introduction of NAFTA?

Mr. Qualman: The short answer is no. It is difficult to point to degradation in food safety or nutritional value as a result of the North American Free Trade Agreement. However, within the larger context of the sustainability of increasingly industrialized, large-scale agriculture, in the time that we have before the implementation of the Kyoto accord, we now have hog megabarns producing 50,000 hogs a year. Those are some of the real problems that are emerging. The question, then, for each of us is: Is that increasingly industrialized, large-scale agriculture in any

particulière que les agriculteurs américains estiment se trouver dans la même situation que nous sous de nombreux rapports. Ils ont l'impression que les grandes sociétés sont en train de mettre la main sur eux. Ils estiment n'avoir plus d'emprise sur leur industrie en raison de la puissance des grandes sociétés. Ils estiment que notre système à nous présente des avantages certains. Ils se tournent vers le nord et regardent notre système, envieux.

Aux États-Unis, il y a évidemment une grande différence entre les propos de l'American Farm Bureau et les propos de nombreux producteurs. J'espère que, au cours des quelques prochains mois que nous allons passer à nous entretenir avec ces gens et peut-être à conclure des alliances avec eux, nous allons pouvoir tirer certaines conclusions au sujet de cette question, car cela ne fait aucun doute: les gens le sentent, de part et d'autre de la frontière.

M. Qualman: Si je comprends bien votre question, vous vous demandez: s'il y a bien ces effets qui se font sentir à de nombreux endroits, alors l'ALENA y est-il pour quelque chose?

Le sénateur Di Nino: Nous ne sommes pas sûrs.

M. Qualman: Si c'est là la question, j'y répondrai comme suit: les instruments employés pour restructurer l'agriculture diffèrent d'un endroit à l'autre. Au Canada et aux États-Unis, par exemple, nous avons l'ALEA, puis l'ALENA et l'OMC. En Amérique centrale ou en Asie, il y a l'OMC et les programmes d'ajustement structurel du FMI. Tout de même, toutes ces mesures visent plus ou moins à accomplir la même chose: éliminer le soutien gouvernemental, limiter les commissions de commercialisation, fixer les frontières pour l'accroissement des importations et des exportations, permettre au capital de venir prendre en charge le commerce, et ainsi de suite. Je crois donc que l'ALENA s'est révélé un outil important, en Amérique du Nord, pour avancer sur le chemin qui a été parcouru ailleurs au moyen de programmes de l'OMC ou de politiques d'ajustement structurel du FMI.

Le président: Je dois simplement rappeler à tous que, dans une grande mesure, la question de l'agriculture n'est pas couverte dans l'accord de libre-échange parce qu'il a été impossible de le faire. L'agriculture et la culture sont deux choses qui ont plus ou moins été mises de côté, en fait.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Qualman, vous avez fait remarquer que le Syndicat national des cultivateurs a été créé pour que les Canadiens aient accès à des aliments nourrissants et salubres. Je crois que c'est ce que vous avez dit. Est-ce que cela a changé? Ces deux objectifs, est-ce qu'on les respecte toujours, ou voyez-vous une détérioration, que ce soit pour ce qui touche la salubrité ou la qualité nutritionnelle, avec l'introduction de l'ALENA?

M. Qualman: Pour être bref, non. Il est difficile de faire état d'une dégradation de la salubrité ou de la qualité nutritive des aliments qui découlerait de l'Accord de libre-échange nord-américain. Tout de même, dans le contexte plus vaste de la viabilité d'une agriculture de plus en plus industrialisée, qui fonctionne à une échelle de plus en plus grande, dans le temps qui reste avant l'instauration de l'Accord de Kyoto, nous voyons qu'il y a des mégaporcheres qui produisent 50 000 porcs par année. Ce sont là quelques-unes des difficultés réelles qui se présentent. La

way related to agreements such as the North American Free Trade Agreement or the WTO? If you think that it is, then there are food safety and sustainability issues that flow out of those agreements.

Senator Di Nino: My last question is a specific one. Can you tell us what the position is of the National Farmers Union as to whether agriculture should be excluded from trade agreements. If you said it, I did not hear it. Perhaps you would like to repeat it, or tell us if you have not already done so?

Mr. Qualman: The position of the National Farmers Union, formulated in conjunction with the other members of the Via Campesina, is that food and agriculture should be taken out of the World Trade Organization agreement. Just to follow-up on that, there should be a new multilateral framework designed such that it does not put trade at the top; that it puts the ability of countries to feed their people at the top; that it puts sustainability and access to land and water and other things — seed, for instance — at the top of the list, and that trade should be subordinate.

What we are seeing right now is that trade and those uncontrolled flows of agricultural product around the world are tremendously destructive to your ability to create food in your own country, whether you are in Malaysia or in Indonesia or in the Philippines. There should be a multilateral framework for food trade, and it should have trade as one of the priorities, but not the top priority, as we currently see with the WTO.

The Chairman: On behalf of the committee, I want to thank both of you. Your testimony has been very informative. As I have another commitment to attend to, Senator Di Nino will chair the remainder of the meeting.

Senator Consiglio Di Nino (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we now welcome Professor George MacLean from the University of Manitoba.

Professor George MacLean, Political Studies, University of Manitoba: Thank you very much. I would like, first of all, to express my appreciation to the committee for allowing me to contribute to your deliberations. In the interests of time, I will make three introductory comments that will frame most of my statements.

There are three points in particular that I would like to make in regard to Canada's trade relationship with the United States and Mexico. The first is that Canada's trading relationship in NAFTA will continue to be driven by our bilateral relationship with the United States, and this is in Canada's best interests. The second point is that our trade relationship with Mexico continues to grow, but there are explanations for this growth. Third, in the

question pour chacun d'entre nous devient donc la suivante: cette forme de plus en plus industrialisée et de plus en plus grande d'agriculture est-elle liée de quelque façon aux accords comme l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'OMC? Si vous croyez que c'est le cas, alors certaines questions concernant la salubrité des aliments et la viabilité découlent de ces accords.

Le sénateur Di Nino: Ma dernière question est spécifique. Pouvez-vous nous dire si le Syndicat national des cultivateurs est d'avis que l'agriculture devrait, oui ou non, être exclue des accords de commerce? Si vous l'avez dit, je ne l'ai pas entendu. Vous pourriez peut-être le répéter, sinon nous le dire si vous ne l'avez pas déjà fait?

M. Qualman: La position du Syndicat national des cultivateurs, formulée de concert avec les autres membres de la Via Campesina, c'est que les aliments et l'agriculture devraient être retirés du champ d'action de l'accord de l'Organisation mondiale du commerce. À ce sujet, il faudrait concevoir un nouveau cadre multilatéral qui ne fait pas figurer le commerce en tête de liste; qui met en tête de liste la capacité qu'ont les pays de nourrir leurs habitants; qui met en tête de liste le développement durable et l'accès à la terre et à l'eau et à d'autres choses — aux semences, par exemple; et où le commerce est une question subordonnée.

Ce que nous constatons en ce moment, c'est que le commerce et cette circulation sans entrave des produits agricoles dans le monde entier ont un effet dévastateur sur la capacité de créer des aliments dans un pays donné, qu'il s'agisse de la Malaisie ou de l'Indonésie ou des Philippines. Il devrait y avoir un cadre multilatéral sur la question du commerce des aliments, et le commerce devrait y figurer parmi les priorités, mais non pas en être la toute première question, comme c'est le cas actuellement à l'OMC.

Le président: Au nom du comité, je tiens à vous remercier tous les deux. Votre témoignage a été très instructif. Comme j'ai un autre engagement, le sénateur Di Nino présidera le reste de la réunion.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant le professeur George MacLean, de l'Université du Manitoba.

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université du Manitoba: Merci beaucoup. D'abord et avant tout, je tiens à signaler au comité que j'apprécie l'occasion qu'il me donne de contribuer à ses délibérations. Pour être bref, je vais formuler en guise d'introduction trois observations qui serviront à encadrer la plupart de mes affirmations.

Il y a trois points en particulier que j'aimerais aborder en ce qui concerne les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et le Mexique. Le premier, c'est que la relation commerciale canadienne découlant de l'ALENA continuera d'être l'élément moteur de notre relation bilatérale avec les États-Unis, et cela est dans l'intérêt du Canada. Le deuxième, c'est que notre relation commerciale avec le Mexique continue de croître, mais cette

wider context of economic relations in the Americas, particularly FTAA, it is in Canada's best interests to advance the multilateral model that has been forged with NAFTA.

Canada currently accounts for 3 per cent of the export share of world trade. In relative terms, the United States embodies over 13 per cent, and Mexico under 1 per cent. We rank eighth in terms of our share of exports, and 86 per cent of all of our exports go to NAFTA partners. Canadian exports as a percentage of GDP were 45.6 per cent in 2000. Imports as a percentage of GDP that year stood at 41 per cent. These figures have been increasing steadily.

The point that I think we all should bear in mind here is that we are one of the most trade-dependent states in the international system, in particular amongst the advanced industrialized economies, and that our economy has been increasingly tied to that of the United States. Of our total gross domestic product in 2000, which was \$1.23 trillion Canadian, over 65 per cent came as the result of trade, import and export, with other nations. As a means of comparison, in the United States the effect of global trade on its overall 2000 GDP of \$15.85 trillion Canadian was just over 20 per cent.

In Canada, we have a small consumer market base of 21 million people, adult consumers, in a total population of over 30 million, which means that we are simply unable to sustain, domestically, a market of \$1.23 trillion. Thus there are various reasons for our level of acute interdependence with the U.S. economy in regard to global trade. I mentioned the issue of our small consumer base. In addition, the nature of the Canadian economy is significant. There is a widespread belief that our economy is driven by primary industries. In fact, most of the total economic activity in Canada is derived from manufacturing, research and development, and service industries. Canada's economy is heavily dependent on trade as a result of a highly integrated relationship with the U.S. In 2000, 86 per cent of our trade exports were destined to the U.S. and 76 per cent of our imports came from the U.S. We are the most important trade partner of the United States as well, notwithstanding what Condoleezza Rice might say. The fact is, we represent about a quarter of the total trade of the United States, which is a larger percentage than the U.S. has with Mexico and Japan, although both Mexico and Japan each represent somewhere between 13 and 15 per cent of American total trade.

What this tells us is the following: The United States is far more diversified in terms of its trade relationship than Canada, and that comes with certain costs. On the other hand, the relationship that Mexico has with the United States is very similar to the relationship that we have with the United States. About the same amount of our total trade is representative of the figures of

croissance peut être expliquée. Troisièmement, dans le contexte plus vaste des relations économiques au sein des Amériques, et plus particulièrement de la ZLEA, il est dans l'intérêt du Canada de faire progresser le modèle multilatéral qui a été établi grâce à l'ALENA.

La part canadienne de l'élément exportation du commerce mondial se situe actuellement à 3 p. 100. En termes relatifs, les États-Unis comptent pour plus de 13 p. 100, et le Mexique, moins de 1 p. 100. Nous figurons au huitième rang pour ce qui est de notre part des exportations, et 86 p. 100 de l'ensemble de nos exportations sont destinées à nos partenaires de l'ALENA. Les exportations canadiennes en tant que pourcentage du IB s'élevaient à 45,6 p. 100 en l'an 2000. Les importations en tant que pourcentage du PIB pour la même année se situaient à 41 p. 100. Ce sont des chiffres qui ont connu une augmentation constante.

La chose que nous devons tous garder à l'esprit, c'est que nous formons l'un des États les plus dépendants du commerce dans le système international, particulièrement parmi les économies industrialisées avancées, et que, de plus en plus, notre économie est liée à celle des États-Unis. De notre produit intérieur brut dans son ensemble en 2000, qui se chiffrait à 1,23 billion de dollars, plus de 65 p. 100 sont attribuables au commerce, exportations et importations comprises, avec les autres pays. À titre de comparaison, aux États-Unis, l'effet du commerce mondial sur le PIB global de 2000 — 15,85 billions de dollars canadiens — était tout juste supérieur à 20 p. 100.

Au Canada, nous avons un petit marché de 21 millions de consommateurs, de consommateurs d'âge adulte, sur un total de plus de 30 millions d'habitants, ce qui veut dire que nous ne pouvons simplement pas soutenir, à nous seuls, un marché de 1,23 billion de dollars. Il existe donc diverses raisons qui expliquent notre degré d'interdépendance avec l'économie américaine en ce qui concerne le commerce mondial. J'ai parlé du petit marché de consommation. En outre, la nature de l'économie canadienne est importante. Selon une croyance largement répandue, notre économie a pour élément moteur les industries primaires. De fait, la majeure partie de l'activité économique au Canada découle des industries de la fabrication, de la R-D, et des services. L'économie du Canada dépend énormément du commerce, du fait d'une relation fortement intégrée avec les États-Unis. En 2000, 86 p. 100 de nos exportations étaient destinées aux États-Unis, et 76 p. 100 de nos importations avaient les États-Unis pour origine. Nous sommes le plus important partenaire commercial des États-Unis, quoi que puisse dire Condoleezza Rice. Le fait est que nous représentons le quart environ du commerce global des États-Unis, pourcentage qui est plus élevé que celui du Mexique ou du Japon, bien que le Mexique et le Japon comptent pour 13 à 15 p. 100 du commerce global des Américains.

Cela nous porte à conclure que les États-Unis ont des relations commerciales nettement plus diversifiées que le Canada, et il y a un prix à payer pour cela. Par ailleurs, la relation que le Mexique a avec les États-Unis ressemble à celle que nous avons avec les États-Unis. La proportion de notre commerce avec les États-Unis est grosso modo la même que celle du Mexique avec les États-

Mexican trade with the United States, around 87 per cent. Therefore we have something in common with Mexico in regard to our relationship with our larger trading partner, the United States.

It is axiomatic, I suppose, to state that Canada's real interests in the region are defined by its relationship with the United States, and this relationship is, in many ways, one of our own determination, given the relative lack of real attention paid to Canada in Washington. However, though we may be able to determine the relationship that we have with the United States, and I mean here in particular the degree to which Canada decides to emphasize its bilateral relationship with the U.S., the real consequence, I think, will come as a result of the United States' corresponding engagement with Canada.

Therefore, on this matter, Canada is best served by underscoring at every opportunity the unique partnership that it shares with the U.S. Initiatives relating to the unique relationship that we have tended to emerge in Ottawa, and largely this is due, I would say, to the foresight of our government officials, not Washington. However, Canadian interests in the bilateral relationship can and will be challenged if initiatives, or perhaps expectations, originate in an unanticipated fashion in Washington.

My second point relates to Canada's relationship with Mexico. It is notable that after the Canada-U.S. Free Trade Agreement entered into force in 1989, Canada was initially not invited to join the new free trade negotiations between the United States and Mexico. That only came later when we requested to have a formal seat at the table — and that was for good reason. There was some question about why we wanted to be there, since we had no formal relationship with Mexico to speak of in terms of our trade. However, there were good reasons for our being there, and the most prominent reason was the trade policy coming out of Washington, arising from the "hub-and-spoke" mentality of maintaining bilateral trade links throughout the Americas, starting with Canada, of course, but moving through the Americas, and centred in Washington. There is a strategic advantage to having this kind of relationship in a region. That is that you can manipulate and, in many ways, coerce relations on a bilateral level that you could not manage to coerce within a multilateral framework. Therefore Canada's decision to try to get the CUFTA, or Canada-U.S. Free Trade Agreement, incorporated into NAFTA, and thus avoid a free trade agreement purely between the United States and Mexico, was a good piece of foresight, and it has really formed the basis for the Free Trade Agreement of the Americas. I think if you look at the basis of the elements of negotiation of the FTAA, the Free Trade Agreement of the Americas, right now, you will see many of the same components that were reflective of the initial NAFTA relations.

Unis, c'est-à-dire qu'elle se situe autour de 87 p. 100. Nous avons donc quelque chose en commun avec le Mexique en ce qui concerne notre relation avec notre plus important partenaire commercial, les États-Unis.

Je suppose que c'est affirmer une évidence que de dire que les intérêts véritables du Canada dans la région sont définis par sa relation avec les États-Unis et que, à bien des égards, nous déterminons cette relation, étant donné l'absence d'attention réelle que Washington prête au Canada. Tout de même, même si nous parvenons à déterminer la relation que nous avons avec les États-Unis, et j'entends par là, en particulier, le degré auquel le Canada décide de privilégier sa relation bilatérale avec les États-Unis, la véritable conséquence de cela, à mon avis, tient à l'engagement réciproque des États-Unis envers le Canada.

La meilleure façon de procéder pour le Canada, à cet égard, consiste donc à souligner toutes les fois qu'il le peut, le partenariat unique qui le lie aux États-Unis. Les initiatives qui se rapportent à cette relation unique que nous avons avec les Américains ont tendance à naître à Ottawa, et, en grande partie, cela est attribuable, selon moi, à des responsables de notre gouvernement et non pas de Washington. Par contre, les intérêts canadiens dans cette relation bilatérale peuvent et seront remis en question dans la mesure où les initiatives, ou peut-être les attentes, de Washington sont imprévues.

Le deuxième argument que je souhaite faire valoir porte sur la relation du Canada avec le Mexique. Il vaut la peine de noter qu'après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le Canada n'a pas été invité, au départ, à participer aux nouvelles négociations de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique. Cela n'est arrivé que plus tard, après que nous avons demandé une présence officielle — et pour cause. La raison d'être de notre présence suscitait certaines interrogations, du fait que nous n'avions aucune relation officielle avec le Mexique en ce qui concerne le commerce. Tout de même, notre présence était motivée par de bonnes raisons, la principale étant la politique commerciale émanant de Washington, découlant d'une mentalité favorable à une structure «en étoile» pour caractériser les liens commerciaux bilatéraux au sein des Amériques, à commencer par le Canada, bien sûr, mais ailleurs dans les Amériques, avec pour centre Washington. Le fait d'avoir ce genre de relations dans une région comporte un avantage stratégique. Cela vous permet de manipuler et, de bien des façons, de déterminer par coercion des actions bilatérales sur des questions qui, autrement, échapperaient à votre volonté dans un contexte multilatéral. Par conséquent, la décision qu'a prise le Canada d'essayer d'intégrer l'ALÉ, Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, à l'ALENA et d'éviter ainsi qu'il y ait un accord de libre-échange qui lie uniquement les États-Unis et le Mexique, témoigne d'une bonne prévoyance, et c'est ce qui, en vérité, est à l'origine de l'Accord de libre-échange des Amériques. Si on regarde ce qui est à la base des éléments de la négociation touchant l'ALEA, l'Accord de libre-échange des Amériques, en ce moment, on décèle nombre des éléments qui se retrouvaient dans les relations initiales en ce qui concerne l'ALENA.

Our total trade with Mexico was never very large. In 1998, I think it was \$1.6 billion, and it has grown marginally. The total trade is now around \$14 billion, although heavily influenced by the price of oil. Thus it is a fluctuating relationship, and not anywhere near the kind of diverse relationship that we have with the U.S. Further, we do not think we are looking for a growing relationship with Mexico specifically, but rather inculcating that multilateral framework that we created in the NAFTA throughout the rest of the Americas. We managed to protect favoured access to the American market and we had better guard our position as principal trade partner with the Americans through a multilateral framework. The bilateral component of the CUFTA has become a trilateral element and, I think, is now moving towards a multilateral element as well.

There were varying reasons for each of the NAFTA member countries to pursue a trilateral deal. For Canada, it was primarily widening the multilateral framework that we had created with the NAFTA agreement. Similar reasons or arguments were being made in Mexico City. Mexico would like to offset the degree of prominence that Canada has in her trade relationship with the United States, and to that end Mexico has been largely successful. Its trade with the United States has been increasing every year on a relative level since the signing of the NAFTA. The United States is now the destination of 88 per cent of total Mexican exports, and 74 per cent of imports to Mexico come from the United States. Mexico was also seeking other ends as well; for instance, offsetting the degree to which Brazil has an element of strength within the relationship in the Americas.

Our relationship with Mexico is limited, but trade is the single most important aspect. It has doubled since the signing of the NAFTA, and that is an important element to keep in mind. On the other hand, other aspects of our relations with Mexico are relatively insubstantial. To that degree, I would suggest that the focus we have placed on Mexico as a NAFTA partner has been largely successful, which is broadening the multilateral framework, and it makes sense for us to continue that.

It is interesting to note that many of our friends in the Americas often suggest that Canada has a special role to play in regard to the relationship with the United States. As one member of the Ministry of Foreign Affairs in Mexico City said to me, "In Canada you are able to say things to the Americans that we are not able to say. This is why we would like to have you at the table." There is, therefore, a very important role that we can play with that relationship, and the degree to which we may, in fact, be marginalized in the Americas is offset by the very close relationship that we have with the U.S.

The last point that I would like to make in my comments has to do with multilateralism and, increasingly, multilateralism within the hemisphere. In the broader context, I think Canada's foreign interests are best served through the pursuance of multilateralism,

Le volume de nos échanges commerciaux avec le Mexique n'a jamais été très important. En 1998, je crois qu'il s'est élevé à 1,6 milliard de dollars, et il y a eu une croissance légère à ce chapitre. Globalement, il représente maintenant quelque 14 milliards de dollars, mais il demeure fortement tributaire du prix du pétrole. C'est donc une relation fluctuante, qui n'approche en rien la relation diversifiée que nous avons avec les États-Unis. Par ailleurs, nous ne voyons pas l'intérêt de chercher particulièrement à cultiver les relations avec le Mexique; il nous faudrait plutôt faire adopter dans le reste des Amériques le cadre multilatéral que nous avons créé avec l'ALENA. Nous sommes parvenus à conserver un accès favorisé au marché américain, et nous ferions bien de protéger notre position de partenaire commercial principal des Américains au moyen d'un cadre multilatéral. La composante bilatérale de l'ALÉ est devenue un élément trilatéral, et je crois qu'elle se dirige maintenant vers le multilatéralisme.

C'est pour diverses raisons que chacun des pays signataires de l'ALENA a choisi la voie trilatérale. Pour le Canada, il s'agissait surtout d'élargir le cadre multilatéral que nous avons créé avec l'ALENA. Des raisons ou des raisonnements semblables ont été formulés à Mexico. Le Mexique aimerait faire contrepoids aux relations commerciales privilégiées que le Canada a avec les États-Unis, et, à cette fin, il a connu beaucoup de succès. Son commerce avec les États-Unis s'accroît tous les ans, en termes relatifs, depuis la conclusion de l'ALENA. Les États-Unis sont maintenant la destination de 88 p. 100 des exportations totales du Mexique, et 74 p. 100 des importations du Mexique proviennent des États-Unis. Le Mexique a d'autres desseins encore; par exemple, il souhaite faire contrepoids à la puissance du Brésil au sein des Amériques.

Notre relation avec le Mexique est limitée, mais le commerce en est l'aspect le plus important. Son importance a doublé depuis la conclusion de l'ALENA, et c'est un élément important qu'il faut garder à l'esprit. Par ailleurs, les autres aspects de nos relations avec le Mexique demeurent relativement peu importants. En ce sens, je dirais que la stratégie que nous avons adoptée à l'égard du Mexique en tant que partenaire de l'ALENA a, pour une grande part, été fructueuse, c'est-à-dire que nous avons élargi le cadre multilatéral, et il convient pour nous de poursuivre dans cette voie.

Il est intéressant de noter que, souvent, nombre de nos amis au sein des Amériques, laissent entendre que le Canada a un rôle particulier à jouer en ce qui concerne la relation avec les États-Unis. Comme le ministre des Affaires étrangères du Mexique me l'a dit: «Au Canada, vous pouvez dire aux Américains des choses que nous ne pouvons pas leur dire. C'est pourquoi nous apprécions votre présence.» C'est donc un rôle très important que nous jouons dans le contexte de cette relation, et le degré de marginalisation que, de fait, nous risquons au sein des Amériques, est compensé par la relation très étroite que nous avons avec les États-Unis.

Le dernier point que je souhaite faire valoir a trait au multilatéralisme et, de plus en plus, au multilatéralisme à l'intérieur de l'hémisphère. Dans un contexte global, je crois que, pour faire progresser ses intérêts à l'étranger, le Canada est

particularly as a means of preventing a singular "hemispheric" policy that is forged and implemented in the U.S. In short, Canada needs to maintain a balance of principal attention to bilateral relations with the United States, coupled with an enhanced role in the hemisphere. In fact, in spite of the typical interpretation of a "continentalist" vision for Canada, which assumes a degree of retreat from multilateralism, the new community within the hemisphere actually allows for a weighing of both bilateral interests and continental visions for Canadian foreign policy.

Canada, in the past, sought to implement free trade as a means of supporting a small domestic consumptive market through greater integration with larger economies. In addition, Canada's increasingly synchronized economic relations with the U.S. has caused it to look beyond the Canada-U.S. links to the broader American hemisphere.

Following successful negotiation of the NAFTA, the Free Trade Agreement of the Americas seems to be the next logical step, and it is not surprising that the first steps were taken in 1994. It is a logical offshoot to the NAFTA. As economic integration deepens in Europe and Asia, it is not surprising that, within the Americas, increased trade and commercial links in the region would be seen as a means of providing benefits to member states and to guard against possible negative effects of the new regionalism specifically in other areas.

Canada has been very effective and, I think, successful as well in maintaining independent interests while achieving the goals of multilateralism. Canada is not faced, I would say, with a simplistic decision between bilateralism or continentalism. The reality is far more nuanced than that, and the visions are, in fact, complementary.

Canada's primary goals, both for the bilateral relationship with NAFTA and also for any new community building, are decidedly trade- and commerce-based. That is not to suggest that other relations are not important; in fact, they are often intricately related. However, a trade-dependent state must focus on the strong export markets and the primary goals that come with that relationship.

Canada's near-term goals for economic integration in North America ought to strive for a common market. This is the next step from a free trade zone. A deeper economic union such as the one in Europe is simply not a realistic possibility, given the distinctive challenges faced by the developing nations element in the free trade zone. On the other hand, greater mobility for goods, services and workers amongst the three NAFTA partners could

mieux de choisir le multilatéralisme, particulièrement comme moyen de prévenir une seule et unique politique «hémisphérique» conçue et mise en œuvre aux États-Unis. En bref, le Canada doit préserver un équilibre entre l'attention principale consacrée aux relations bilatérales avec les États-Unis et un rôle accru dans l'hémisphère. De fait, malgré la façon dont on interprète le plus souvent une vision «continentaliste» pour le Canada, qui suppose un certain renoncement au multilatéralisme, le nouvel ensemble hémisphérique permet bien de pondérer à la fois les intérêts bilatéraux et les desseins continentaux du point de vue de la politique étrangère canadienne.

Le Canada, par le passé, a cherché à instaurer le libre-échange comme façon de soutenir un petit marché intérieur de la consommation, grâce à une plus grande intégration avec des économies relativement plus grandes. En outre, étant donné les relations économiques de plus en plus synchronisées qu'il entretient avec les États-Unis, le Canada est poussé à porter son regard au-delà du seul lien canado-américain pour embrasser l'hémisphère américain.

Dans la foulée de la négociation réussie de l'ALENA, l'Accord de libre-échange des Amériques semble représenter l'étape qui doit logiquement suivre, et il n'est pas étonnant de constater que les premières démarches ont été entreprises en 1994. C'est le prolongement logique de l'ALENA. Au fur et à mesure que l'intégration économique s'enracine en Europe et en Asie, il n'est pas étonnant de constater que, dans les Amériques, le resserrement des liens commerciaux est perçu comme une façon de fournir aux États membres des avantages et de se prémunir contre l'éventualité d'effets négatifs du nouveau régionalisme adopté ailleurs.

C'est avec beaucoup d'efficacité et, à mon avis, beaucoup de succès que le Canada est parvenu à préserver ses intérêts indépendants tout en favorisant le multilatéralisme. Je dirais que le Canada ne se trouve pas devant une alternative simpliste: ou c'est le bilatéralisme, ou c'est le continentalisme. La réalité est beaucoup plus nuancée, et les visions envisagées, de fait, sont complémentaires.

Les objectifs primaires du Canada, et pour ce qui est de la relation bilatérale associée à l'ALENA et pour ce qui est de l'édification d'un nouvel ensemble économique, sont décidément liés au commerce. Il ne faut pas entendre par là que les autres relations ne sont pas importantes; de fait, souvent, il y a une grande interrelation entre elles. Tout de même, un État dépendant du commerce doit privilégier la volonté de renforcer les marchés d'exportation, et adopter des objectifs primaires en conséquence.

Du point de vue des objectifs à court terme qu'il envisage pour l'intégration économique en Amérique du Nord, le Canada devrait aspirer à instaurer un marché commun. C'est l'étape qui suit celle qui consiste à instaurer une zone de libre-échange. L'approfondissement de l'union économique, comme cela se fait en Europe, ne représente tout simplement pas une possibilité réaliste, étant donné les défis distincts auxquels font face les pays

provide the basis of a model for a common market within the Americas.

Something else we need to keep in mind: forging into a hemisphere does not mean that the NAFTA will disappear. There is nothing in the articles of the proposed FTAA that would mean that the NAFTA agreement would have to disappear. It is possible to have a two-track trade policy here, to be moving towards a common market on one hand, and a simple free trade zone on the other. That is the sort of track mentality that has been taking place in Europe, and on a smaller scale it may work here as well. I think that it would.

Canada and the U.S. are the two most prominent users of trade legislation, along with the European Union, such as countervail, anti-dumping, non-tariff barriers. Standard regulations for subsidies and competition between the two states, I think, would reasonably reduce the degree to which both countries rely on this trade legislation. In addition, Canada needs to strengthen environmental and natural resource regulations, even if it requires independent bargaining with the U.S. alone, outside of NAFTA, and there is nothing to stop this. A multi-speed NAFTA, or even an FTAA is both plausible and possibly advantageous. It does not have to be everything at the same time, with everyone involved.

In terms of time lines, given the particular difficulties to be faced in all of these issues, I think that Canada should seek staggered implementation of regulation standards on subsidies, competition, the environment, resources, and possibly a customs union. For example, setting up a customs union amongst the NAFTA partners but removing the FTAA members from a list of non-member countries subject to external tariffs and mutual quota regimes could provide a base step to a common market, and at the same time mitigate potential problems or ill will within a Free Trade Agreement of the Americas multilateral negotiating forum. Thus we can link our objectives for deepened integration in order to offset some of the possible problems that could arise as a result.

To that end, therefore, Canada needs to identify advantageous features of a deeper integration with the U.S. I think a common market would improve Canada's access to American trade and commerce. An economic union would likely reduce Canada's influence and options. Dollarization, which has been proposed from time to time, would not necessarily solve the problems associated with the current strength of the Canadian dollar, and would offer up all sorts of other problems in terms of policy latitude.

en développement de la zone de libre-échange. Par contre, la mobilité relativement plus grande des produits, des services et des travailleurs dans la zone adoptée par les trois partenaires de l'ALENA pourrait servir de base à un modèle de marché commun des Amériques.

Il y a une autre chose que nous devons garder à l'esprit: les visées hémisphériques ne feront pas disparaître pour autant l'ALENA. Aucun article du texte proposé de l'Accord de libre-échange des Amériques ne fait voir que l'ALENA aurait à disparaître. Il est possible d'avoir ici une politique commerciale à deux voies, de se diriger vers l'instauration d'un marché commun, d'une part, et d'exploiter une simple zone de libre-échange, d'autre part. C'est le genre de mentalité qui est employé en Europe, et, selon moi, cela pourrait fonctionner ici, à plus petite échelle. Je crois que cela fonctionnerait.

Le Canada et les États-Unis sont les deux grands partisans des lois commerciales, aux côtés de l'Union européenne, par exemple, l'imposition de droits compensatoires, de droits antidumping et d'obstacles non tarifaires. Des normes réglementaires régissant les subventions et la concurrence entre les deux États, à mon avis, serviraient à réduire raisonnablement le degré auquel les deux pays s'en remettent à une telle législation. En outre, le Canada doit renforcer sa réglementation en ce qui concerne l'environnement et les ressources naturelles, même si cela veut dire qu'il doit négocier à ce sujet avec les seuls États-Unis, en dehors du cadre de l'ALENA, et il n'y a rien à faire pour arrêter cela. Un ALENA à vitesses variables, voire un ALEA se révèle plausible et peut-être même avantageux. On n'a pas à tout faire en même temps en faisant participer tout le monde.

Quant aux délais d'exécution, étant donné les difficultés particulières que suscitent toutes ces questions, je crois que le Canada devrait chercher à faire adopter une mise en œuvre progressive des normes réglementaires sur les subventions, la concurrence, l'environnement, les ressources et peut-être une union douanière. Par exemple, l'établissement d'une union douanière entre les pays signataires de l'ALENA, dans la mesure où cela comporte l'élimination des noms des pays signataires de l'ALEA d'une liste de pays non membres assujettis à des tarifs externes et à des régimes de quotas réciproques, pourrait constituer l'élément de départ en vue de l'instauration d'un marché commun, et en même temps réduire les problèmes éventuels, sinon la mauvaise volonté qui caractérise la forme de négociation multilatérale de l'Accord de libre-échange des Amériques. Nous pouvons ainsi faire le lien entre nos objectifs et une plus grande intégration, afin de faire échec à certains des problèmes qui pourraient découler de cela.

À cette fin, le Canada doit donc établir les avantages d'une plus grande intégration avec les États-Unis. Je crois qu'un marché commun servirait à améliorer l'accès qu'a le Canada au commerce américain. Une union économique servirait probablement à réduire l'influence et les options du Canada. La dollarisation, que l'on propose de temps à autre, ne servirait pas forcément à résoudre les problèmes associés à la faiblesse actuelle du dollar canadien; en même temps, elle susciterait toutes sortes d'autres problèmes en ce qui concerne la marge de manœuvre de nos décideurs.

To conclude, Canada has a record of tracking bilateral goals, using multilateralism as a tool. In many cases, pursuing multilateralism has also created subsequent benefits for Canada. Regional integration in North America can be followed in this manner, provided that Canada has prioritized its objectives and remains realistic in its approach.

Senator De Bané: Professor MacLean, I learned a lot of things from your document, particularly about a lot of data. The statistics were very interesting.

Perhaps you could comment on this statement by Professor Helliwell at UBC, who told us that, in his opinion, and in the opinion of some of his other colleagues, major benefits for Canada have been achieved through the free trade agreement with the United States, and that a deeper integration will not bring substantial benefits; that most of the benefits have been achieved already.

Second, what do you think of this assertion from several witnesses who appeared before us, such as Roy MacLaren, former Minister of International Trade, and some very reputable experts who told us that under any circumstances or considerations, we should not look to a customs union with the United States, because for two countries where one is ten times bigger than the other, it would mean that one of the partners would dictate everything, and that we will have no say in the matter; that we would just be there as a partner. I would like very much to have your opinion on those two assertions.

Mr. MacLean: On the first point about the Free Trade Agreement of the Americas versus the NAFTA, I think in real economic terms it is true that most of the achievements that Canada might have sought through a NAFTA were, in fact, achieved even through the CUFTA, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Our relationship with Mexico has grown, but our relationship with the United States has grown even more strongly since the signing of the CUFTA, and, for that matter, since the signing of the NAFTA itself. Our trade is now worth over \$700 billion U.S. on a yearly basis.

As far as our consideration of a wider Free Trade Agreement of the Americas goes, I do think that there are two other considerations that we must bear in mind. The first is, what does the United States want? Although it has been dampened a little bit in Washington recently, the discussion of hemispheric free trade is still very much an agenda item in the Department of Commerce and also in the executive elements of the United States government. It is still very much on the agenda. If that is the case, I would say it is in our interest to try and mitigate the negative possibilities of a diverse trade relationship that the United States has with the Americas, with regard to the effects of a linkage through the Americas that would not include us. In other words, we may not get anything economically out of it, but we

Pour conclure, le Canada a déjà, par le passé, employé le multilatéralisme comme instrument pour poursuivre des objectifs bilatéraux. Dans de nombreux cas, la poursuite du multilatéralisme a également créé des avantages subséquents. L'intégration régionale en Amérique du Nord peut être instaurée de cette façon, à condition que le Canada établisse ses objectifs prioritaires et conserve une approche réaliste.

Le sénateur De Bané: Monsieur MacLean, votre document m'a permis d'apprendre beaucoup de choses, particulièrement au sujet de nombre de données. Les statistiques étaient très intéressantes.

Vous pourriez nous dire ce que vous pensez de la affirmation du professeur Helliwell de l'Université de la Colombie-Britannique, dont l'opinion, et l'opinion de certains de ses collègues, est la suivante: les principaux avantages que le Canada pourrait tirer de la situation ont déjà été concrétisés grâce à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et une plus grande intégration n'apporterait pas d'avantages substantiels; la plupart des avantages se sont déjà concrétisés.

Deuxièmement, que pensez-vous des propos de plusieurs des témoins qui ont déjà comparu, par exemple Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international, et de certains experts tout à fait éminents, qui nous disent que quelles que soient les circonstances ou les considérations en jeu, nous ne devrions pas chercher à instaurer une union douanière avec les États-Unis, parce que dans la mesure où l'un des pays est dix fois plus gros que l'autre, cela veut dire que l'un des deux partenaires dicterait toujours ses volontés, et que nous n'aurions pas voix au chapitre; que nous n'aurions qu'une présence à titre de partenaire. J'aimerais beaucoup savoir ce que vous pensez de ces deux affirmations.

M. MacLean: À propos des affirmations concernant l'Accord de libre-échange des Amériques par rapport à l'ALENA, je crois que, en termes économiques réels, le Canada a bel et bien réalisé tous les desseins qu'il pouvait souhaiter réaliser grâce à l'ALENA, voire à l'ALÉ, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Notre relation avec le Mexique s'est développée, mais notre relation avec les États-Unis est devenue encore plus forte depuis la conclusion de l'ALÉ et, de fait, depuis la conclusion de l'ALENA lui-même. Nos échanges commerciaux représentent maintenant plus de 700 milliards de dollars US, tous les ans.

Quant à l'idée d'adopter un accord de libre-échange des Amériques de plus grande portée, je crois qu'il y a deux autres considérations qu'il faut garder à l'esprit. La première est la suivante: que veulent les États-Unis? Même si l'idée a souffert quelque peu ces derniers temps à Washington, le débat sur un libre-échange hémisphérique demeure tout à fait une question importante au département du Commerce et au sein de l'exécutif. Cela demeure une question importante. Si tel est le cas, je dirais que nous avons intérêt à essayer d'atténuer les effets négatifs possibles de relations commerciales diversifiées que les États-Unis entretiendraient avec le reste des Amériques, pour ce qui est des effets d'un lien panaméricain dont nous serions exclus. Autrement dit, nous n'allons peut-être rien en tirer sur le plan économique,

would certainly benefit from it in terms of protecting what we already have. Therefore I think that that remark was correct, but that there is something else to keep in mind.

The second point, what I would say about that is that there are, of course, other benefits from looking towards the continent in regard to an integration of policies, economically based, into other elements as well. For instance, on issues of military integration, on matters of immigration, on issues of environmental standards, and labour issues as well, there is a lot more to be gained from a linkage with 34 countries than you might achieve with just three. There are certain benefits that we achieved through our NAFTA relationship.

In addition, being at the table with so many different actors means that it is far easier to achieve independence in your foreign policy, strangely enough. Some would say that that is a paradox: How can you achieve independence if you are working with so many other actors? Much more effectively, I would say, than if you were off on your own, especially boxed out from the larger group.

On the issue of the customs union, I would agree that a customs union, at this stage anyway, is further down the road. I think moving from a free trade zone to the common market seems to be the next logical step. That would involve mobility of goods and services, and workers among the three partners. The customs union idea — that is, boxing off one region from the rest of the international system — actually makes sense from the Canadian perspective because there is so little left over in our trade with the rest of the international system. That is to say, our exports markets would not be hurt tremendously by our having a customs union.

On the other hand, I do think that having maintained close relations with Europe and with Asia is a good thing, and our involvement in APEC is a good example of this. I would not like to see, for instance, a rapid moving ahead of a customs union coming at the expense of what we have left of our transatlantic relationship with our European partners.

Senator Andreychuk: Some of your points were very good. On the future expansion into an arrangement with 34 countries, that is an interesting point and a good foreign policy point, too.

The two questions to which I wanted answers out of that are, first of all, we started by saying, as you have, that multilateralism has served Canada well, and that we should pursue into Central and South America some further extension of a NAFTA-like agreement, and of course that came about. However, we also said that if that is not to be, then we would pursue bilateral agreements for trade, and we have done a bit of that, too. The United States, similarly, has started the same bilateral approach. It would seem to me, however, that Latin America, from my last reading of the situation, has slowed down. While there are committees working on the extension of a free trade area, and from time to time

mais nous allons certainement en bénéficier au sens où nous allons protéger ce que nous avons déjà. Je suis donc d'avis que ces propos sont justes, mais qu'il faut garder une autre question à l'esprit.

À propos de la deuxième affirmation, je dirais que, bien entendu, le fait d'adopter une perspective continentale, en ce qui concerne l'intégration des politiques à vocation économique et d'autres éléments aussi, comporte d'autres avantages. Par exemple, pour ce qui est de l'intégration militaire, pour ce qui est de l'immigration, des normes environnementales et des normes du travail aussi, les liens à créer avec 34 pays sont susceptibles d'être nettement plus avantageux que les liens créés entre trois pays seulement. La relation que nous avons établie grâce à l'ALENA nous a apporté certains avantages.

En outre, comme il y a tant de représentants à la table de négociation, il est plus facile de se donner une politique étrangère indépendante, si curieux que cela puisse paraître. D'aucuns diraient que c'est là un paradoxe: comment agir de manière indépendante quand on est appelé à travailler avec tant d'autres intervenants je dirais: avec beaucoup plus d'efficacité que si on se trouvait seuls, surtout seuls et exclus du grand groupe.

Quant à la question de l'union douanière, je conviens du fait qu'une union douanière ne peut vraiment s'envisager pour l'instant. Il me semble que l'enchaînement logique des choses consiste à passer d'une zone de libre-échange à un marché commun. Cela supposerait une certaine mobilité des produits, des services et des travailleurs entre les trois pays membres. L'idée de l'union douanière — c'est-à-dire de prévoir pour une région une place qui est à part de l'ensemble du système international — convient, en fait, du point de vue canadien, car nos échanges commerciaux avec le reste du monde représentent peu de choses. C'est-à-dire qu'une union douanière ne nuirait pas énormément à nos marchés d'exportation.

Par ailleurs, je crois bien que le fait de cultiver des relations étroites avec l'Europe et l'Asie est une bonne idée, et notre participation aux affaires de l'APEC en est un bon exemple. Je n'aimerais pas voir, par exemple, une progression rapide en faveur d'une union douanière qui serait au détriment de ce qu'il reste de notre relation transatlantique avec nos partenaires européens.

Le sénateur Andreychuk: Certains des arguments que vous faites valoir sont très bons. À propos d'une expansion qui donnerait un régime englobant 34 pays, vous formulez une idée intéressante, et c'est également une bonne idée du point de vue de la politique étrangère.

Les deux questions que je voudrais poser sont les suivantes: d'abord, nous avons commencé par dire, comme vous d'ailleurs, que le multilatéralisme a bien servi le Canada et que nous devrions continuer d'étendre le champ d'action du genre de l'ALENA jusqu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud, et, bien entendu, cela s'est fait. Tout de même, nous avons également dit que si cela ne se fait pas, nous allons poursuivre des ententes bilatérales sur le commerce, et nous avons fait un peu de cela aussi. Les États-Unis, de même, ont mis en marche la même approche bilatérale. Il me semble toutefois que, selon ce que je comprends de mes dernières lectures, l'Amérique latine a ralenti à

political statements, there seems to be more movement bilaterally. Is that your idea? Is that because of the questioning by Brazil, and even to a certain extent by Chile, of the Mercosur arrangement? After all, one of the supporting reasons that we wanted to go into the free trade region, was to get into that already-established working relationship. Do you have any comments?

Mr. MacLean: It is an excellent point. If we were to go through the time line of the 1990s, we would see in the early 1990s a great deal of enthusiasm for a rapid expansion and integration of markets within the Americas, and not surprisingly, in 1994 in Miami, that Summit of the Americas initiating the Free Trade Agreement of the Americas with the time line of 2005. That has slowed down tremendously during the late 1990s, affected not least by the problems that have been encountered by South American economies, slowing export markets, and closing protectionism in the United States, which lead to some skepticism that a rapid expansion would actually be effective. The Four Amigos idea became a little bit less talked about, and the idea of bilateral negotiations picked up.

I mentioned before that there is nothing in the FTTA that would disallow the NAFTA to continue, and in fact there is nothing in the FTAA that would not allow Mercosur, the Andean group, the Caribbean group, or any other free trade zones within the region to coexist. In fact, I think it would be a good idea, in the early stages of the provisional FTAA, to have those existing organizations maintained, because they are effective, and they are established. Mercosur is the best example of that.

As far as the bilateral initiatives that are taking place now, and it is true that Canada and the United States have initiated their own road towards integration, but I do not think it is the most effective way to go about achieving multilateral free trade in the Americas. For one thing, Canada does not have nearly as much prestige or as much marketability desire amongst the South and Latin American countries as does the United States. We are far better off, I think, to pursue the free trade agreement agenda through an FTAA, because we can do it in the context of 34 separate actors, rather than resulting in some sort of plenary meeting of several inter-linking bilateral zones, including our own. In addition, there may be different levels of weight and attention paid to these by the more prominent actors.

Overall, I think the process that is being undertaken in Europe, which of course began with six actors and moved slowly towards integration, and now it is projected to have upwards of 25 — again that is by the year 2005, or so — is a good example of a template for the Americas, which is slow integration, allowing for different sideline agreements or other systems of integration to co-exist before they are fully enveloped into a larger organization; more of an evolution.

cet égard. Il existe des comités qui travaillent à l'élargissement de la zone de libre-échange et, de temps à autre, des annonces politiques sont faites, mais le mouvement bilatéral semble plus important. Quelle est votre impression? Est-ce parce que le Brésil et, dans une certaine mesure, le Chili, s'interrogent sur l'entente du Mercosur? Après tout, une des raisons motivant notre volonté d'accéder à cette région de libre-échange, c'était le fait de s'engager dans une relation de travail déjà établie. Avez-vous des observations à formuler à ce sujet?

M. MacLean: Voilà une excellente question. Si on étudie la période des années 90, on voit que, au début, il y a eu un mouvement très enthousiaste en faveur d'une expansion et d'une intégration rapides des marchés des Amériques, et, cela n'a rien d'étonnant, en 1994, à Miami, le Sommet des Amériques a lancé l'idée d'un accord de libre-échange des Amériques ayant pour délai l'an 2005. Les choses ont ralenti considérablement à la fin des années 90, et les problèmes ayant marqué les économies d'Amérique du Sud, le ralentissement des exportations et la montée du protectionisme aux États-Unis, ce qui a conduit à un certain scepticisme face à l'efficacité réelle d'une expansion rapide, n'en sont pas les moindres raisons. Il a moins été question de l'idée des quatre amigos, et l'idée des négociations bilatérales a repris de la vigueur.

J'ai déjà dit que l'ALEA n'interdit en rien que l'ALENA continue de s'appliquer et, de fait, l'ALEA n'interdit en rien que le Mercosur, le Groupe andin, le Groupe des Caraïbes ou toute autre zone de libre-échange de continuent de coexister dans la région. De fait, je crois que ce serait une bonne idée, aux premiers stades d'un ALEA provisoire de maintenir ces organisations, parce qu'elles sont efficaces, parce qu'elles sont établies. Le Mercosur en est le meilleur exemple.

Quant aux initiatives bilatérales qui existent actuellement, et il est vrai que le Canada et les États-Unis se sont engagés eux-mêmes sur la voie de l'intégration, mais je ne crois pas que ce soit la façon la plus efficace de réaliser un libre-échange multilatéral au sein des Amériques. Entre autres, en Amérique du Sud et en Amérique latine, le Canada n'est pas près d'atteindre le degré de prestige des États-Unis ou d'être autant convoité qu'eux pour ses marchés. Il est nettement mieux pour nous, à mon avis, de chercher à faire progresser le plan d'action du libre-échange par l'entremise d'un accord de libre-échange des Amériques, parce que nous pouvons le faire dans un contexte où 34 pays différents sont appelés à se prononcer, plutôt que d'avoir une sorte de séance plénière où se trouvent les représentants de plusieurs zones bilatérales interreliées, dont la nôtre. En outre, les acteurs les plus importants peuvent accorder plus ou moins d'attention et de poids aux propos des autres.

Dans l'ensemble, je crois que la démarche que l'on entreprend en Europe qui, bien entendu, a commencé avec six acteurs et a favorisé lentement l'intégration, et qui prévoit maintenant 25 acteurs et plus — encore une fois, d'ici l'an 2005 à peu près — est un bon exemple d'un modèle pour les Amériques, c'est-à-dire qu'on y prévoit une intégration lente, qui autorise la coexistence d'ententes accessoires et d'autres systèmes d'intégration, avant l'édification d'une grande organisation qui enveloppe l'ensemble; c'est plus une évolution.

The Deputy Chairman: I have to be the bad guy, I am sorry. I am sure, Professor MacLean, that my colleagues will agree with me that you have a particularly well-prepared document that has added value to our deliberations. I regret that we have some time constraints which are not of our making, but we want to thank you for coming, and we look forward to meeting with you on some other occasion. I just have a personal comment: I think that in the political field you would do very well.

The committee adjourned.

Le vice-président: Il me revient ici d'être détestable, cela me désole. Monsieur MacLean, je suis sûr que mes collègues sont d'accord avec moi quand je dis que votre exposé, qui était particulièrement bien préparé, a ajouté de la valeur à nos délibérations. Je regrette que, en raison de contraintes temporelles qui échappent à notre volonté, nous ne puissions poursuivre la séance; tout de même, je vous remercie d'être venu, et nous avons espoir de vous revoir une autre fois. J'ajouterais une note personnelle: je crois que, dans le domaine politique, vous feriez un très bon travail.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

TÉMOINS

From Canadian Wheat Board:

Ian McCreary, Director;
Victor Jarjour, Vice-President;
Alexandra Lamont, Policy Advisor.

From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, Vice-President

From the National Farmers Union:

Darrin Qualman, Executive Director.

As an individual

Professor George MacLean, Political Studies, University of
Manitoba.

De la Commission canadienne du blé:

Ian McCreary, directeur;
Victor Jarjour, vice-président;
Alexandra Lamont, conseillère politique.

De l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, vice-président.

Du Syndicat national des cultivateurs:

Darrin Qualman, directeur exécutif.

À titre personnel:

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université d
Manitoba.



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Tuesday, February 25, 2003 (in camera)
Wednesday, February 26, 2003

Issue No. 9

Seventeenth meeting on:

The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Le mardi 25 février 2003 (à huis clos)
Le mercredi 26 février 2003

Fascicule n° 9

Dix-septième réunion concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Day
Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Mahovlich

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Day substituted for that of the Honourable Senator De Bané, P.C. (*February 25, 2003*).

The name of the Honourable Senator Mahovlich substituted for that of the Honourable Senator Setlakwe (*February 26, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Day
Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Mahovlich

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Day substitué à celui de l'honorable sénateur De Bané, c.p. (*le 25 février 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Mahovlich substitué à celui de l'honorable sénateur Setlakwe (*le 26 février 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday February 25, 2003
(17)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:12 p.m. in camera, pursuant to rule 92(2)(e) and(f) in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (9).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and d) the development of dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

It was agreed — That the committee approve the proposed legislative budget and that the Chair table said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and special services	\$3,500
Transportation and communications	750
Other expenditures	<u>750</u>
TOTAL	\$5,000

And the question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

It was agreed — That the committee approve the proposed budget for its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship and that the Chair submit said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and special services	\$ 58,750
Transportation and communications	149,750
Other expenditures	<u>85,500</u>
TOTAL	\$294,000

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 25 février 2003
(17)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 12, à huis clos conformément à l'article 92(2)e) et f), dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (9).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Il est convenu — Que le Comité approuve le budget législatif proposé et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	3 500 \$
Transports et communications	750 \$
Autres dépenses	<u>750 \$</u>
TOTAL	5 000 \$

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Il est convenu — Que le Comité approuve le budget proposé pour son étude sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	58 750 \$
Transports et communications	149 750 \$
Autres dépenses	<u>85 500 \$</u>
TOTAL	294 000 \$

The motion was amended to read as follows:

That the committee approve the proposed budget for its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship and that the Chair submit said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and special services	\$ 58,750
Transportation and communications	149,750
Other expenditures	<u>91,500</u>
TOTAL	\$300,000

And the question being put on the amended motion, it was resolved in the affirmative.

It was agreed — That the list of prospective witnesses compiled by the Library of Parliament be amended as per senators' suggestions and that the clerk use the amended list to contact witnesses.

It was agreed — That the committee travel to Washington and to Mexico from April 7 to April 11, 2003 (inclusively), spending a total of 2.5 days in Washington and 1.5 days in Mexico, subject to the approval by the Senate of the above-mentioned budget.

It was agreed — That if at all possible, the committee report by the end of May 2003.

It was agreed — That the clerk draw up a marketing plan for the report.

The committee discussed a visit by a delegation of Russian dignitaries scheduled for the week of March 17, 2003. It was agreed — That members of the committee meet with this delegation, possibly on an informal basis.

The committee discussed an upcoming visit by the Canadian ambassador to Ecuador on March 23, 2003. It was agreed — That members of the committee meet with this official, possibly on an informal basis.

At 6:12 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday February 26, 2003
(18)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:48 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Mahovlich and Stollery (9).

La motion est modifiée et se lit comme suit:

Que le Comité approuve le budget proposé pour son étude sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	58 750 \$
Transports et communications	149 750 \$
Autres dépenses	<u>91 500 \$</u>
TOTAL	300 000 \$

La motion, tel que modifiée, est mise aux voix et est adoptée.

Il est convenu — Que la liste de témoins potentiels préparée par la Bibliothèque du Parlement soit modifiée tel que proposé par des sénateurs et qu'elle soit, telle que modifiée, la liste des témoins que le greffier contactera.

Il est convenu — Que le comité se déplacera à Washington et à Mexico du 7 au 11 avril 2003 (inclusivement), séjournant 2,5 jours à Washington et 1,5 jours à Mexico, sujet à l'approbation par le Sénat du budget mentionné ci-haut.

Il est convenu — Que la date de dépôt du rapport soit, dans la mesure du possible, déposé fin mai 2003.

Il est convenu — Que le greffier prépare un plan de marketing pour le rapport.

La question de la venue d'une délégation de dignitaires russes la semaine du 17 mars 2003 est discutée. Il est convenu — que des membres du comité rencontreront cette délégation, possiblement dans le cadre d'une rencontre informelle.

La question de la venue de l'ambassadeur canadien en Équateur le 25 mars 2003 est discutée. Il est convenu — Que des membres du comité rencontreront cette délégation, possiblement dans le cadre d'une rencontre informelle.

À 18 h 12, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 26 février 2003
(18)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 48, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Mahovlich et Stollery (9).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and to Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

As individuals:

Mr. Armand de Mestral, Professor, Faculty of Law, McGill University;

Mr. Richard Ouellet, Assistant Professor, Faculty of Law, Laval University;

Mr. Steven Shrybman, Lawyer, Sack Goldblatt Mitchell.

Professor de Mestral made a presentation and answered questions.

Professor Ouellet made a presentation and answered questions.

Mr. Shrybman made a presentation and answered questions.

At 5:32 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

M. Armand de Mestral, professeur, faculté de droit, Université McGill ;

M. Richard Ouellet, professeur adjoint, faculté de droit, Université Laval;

M. Steven Shrybman, avocat, Sack Goldblatt Mitchell.

M. de Mestral fait un exposé, puis répond aux questions.

M. Ouellet fait un exposé, puis répond aux questions.

M. Shrybman fait un exposé, puis répond aux questions.

À 17 h 32, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 26, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:48 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: I should like to introduce our three witnesses. We have Mr. Armand de Mestral, Mr. Richard Ouellet and Mr. Steven Shrybman. This is one of our legal meetings.

We are continuing our study on the Canada-U.S. trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship with particular emphasis on the disputes between us. The committee spent last week in Vancouver, Calgary and Winnipeg listening to an extensive list of witnesses who gave us much information.

We are delighted that you could come here today to speak to us. If you could give us a brief summary of what you would like to say, then we will have time for questions. My experience has been that the questions can be quite extensive.

[*Translation*]

We will begin with Professor de Mestral, followed by Professor Ouellet and then Mr. Shrybman.

Mr. Armand de Mestral, Professor, Faculty of Law, McGill University, as an individual: You have a text in English but if I may, I would like to make my remarks in French.

By way of background, I would like to say that my interest is in the general field of international trade. I have served on a WTO panel and have also been involved in a number of cases relating to various chapters of NAFTA. I have been following the evolution of NAFTA since the first negotiations began. I am a professor in European Community law at McGill University, something that might give me another outlook on what one might call international economic integration law.

My main theme relates to the fact that NAFTA is a successful and very complex agreement. It is the most complex free trade agreement in the world, but it appears to be running out of steam. There seems to be no follow-up. We do not quite know where this agreement is heading. I feel it is imperative that it evolve and develop further. But it is difficult to see how the agreement, as it now stands, can indeed evolve.

That, for the most part, is due to the very nature of a free trade agreement. Such an agreement is a type of very complex contract signed by three States, Mexico, the United States and Canada. It is a very detailed contract that was determined over time with no mechanisms to ensure its survival and evolution. There is no real

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 26 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 15 h 48 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique afin d'en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Permettez-moi d'abord de vous présenter nos trois témoins. Nous recevons M. Armand de Mestral, M. Richard Ouellet ainsi que M. Steven Shrybman. Il s'agit d'une de nos réunions sur les questions juridiques.

Nous poursuivons notre étude sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'entre le Canada et le Mexique en attachant une importance particulière aux différends entre nous. Le comité a passé la semaine dernière à Vancouver, Calgary et Winnipeg et a entendu de nombreux témoins, qui nous ont beaucoup appris.

Nous sommes ravis que vous ayez pu venir aujourd'hui nous adresser la parole. Je vous invitais à nous résumer brièvement ce que vous souhaitez nous dire, ce qui nous donnera du temps pour vous poser des questions. Je sais par expérience qu'il peut y avoir beaucoup de questions.

[*Français*]

Nous allons commencer avec M. de Mestral, suivi de M. Ouellet et de M. Shrybman.

M. Armand de Mestral, professeur, faculté de droit, Université McGill, à titre personnel: Vous avez un texte en anglais, mais avec votre permission, je ferai ma présentation en français.

Pour expliquer un peu mes propos, je vous dirai que mon intérêt est dans le domaine général du droit du commerce international. J'ai servi tant comme panéliste à l'OMC que dans plusieurs affaires relativement à divers chapitres de l'ALENA. Je suis l'évolution de l'ALENA depuis les premières négociations. Je suis professeur de droit de la communauté européenne à l'Université McGill, ce qui me donne peut-être une autre vision de ce qu'on pourrait appeler le droit de l'intégration économique internationale.

Mon propos général serait que l'ALENA est un accord réussi, très complexe. C'est l'Accord de libre-échange le plus complexe dans le monde, mais c'est un accord qui arrive peut-être un peu à bout de souffle. Il ne semble pas avoir de suite. On a de la difficulté à voir où on va maintenant avec cet accord. Il me semble qu'il y a un besoin impérieux d'évoluer et de le développer. À l'intérieur de l'accord comme tel, il est difficile de voir comment il peut évoluer.

Cela résulte en bonne partie de la nature même d'un accord de libre-échange. Un accord de libre-échange est une sorte de contrat très complexe entre trois États, le Mexique, les États-Unis et le Canada. Ce contrat très détaillé a été déterminé dans le temps et il ne contient pas de mécanismes pour assurer sa survie et son

institution to effect changes. And unless the three ministers — or one of the three — takes the matter to heart, NAFTA may very well remain as it is today, an excellent agreement but nothing more. And it will eventually become somewhat outdated. I think it needs a little sprucing up.

However, if we want to revisit NAFTA, it is clear that we will be faced with a number of the constraints that were present in 1984 when the first free trade agreement with the United States had already been signed, followed by NAFTA in 1994. For various reasons, the three governments did not seek to establish a customs, monetary or economic union. These constraints are most probably political in nature. I believe that there would be excellent reasons for establishing some type of customs union. But I am starting from the perhaps regrettable principle that it would be extremely difficult to have a customs union, much less an economic one. We must accept these limitations, one of them being, no doubt, related to the fact that one of the three States is reluctant to accept the idea of a supranational institution with legislative powers binding upon all three nations.

In the text, on pages 2, 3 and 4, there are a certain number of proposals to progressively and pragmatically change NAFTA. I am starting from the principle that NAFTA will be maintained in its present form with progressive changes made to only a certain number of areas.

My long term objective would be to create an awareness of a North American economic environment. I believe that is one of the great shortcomings of the present NAFTA. We continue to have three separate States, three broadly distinct regulatory jurisdictions and, in the long term, it seems to me that we will need one big North American market. We have to develop an awareness of that market. In doing so, we will have to reset our sights since free trade is essentially intended to deal with barriers to the trade in goods and services — and to a certain point, capital — for the most part leaving aside any human criterion.

It is very easy for those who criticize NAFTA to say that this is an agreement intended to facilitate the trade of commodities. Economic interests are well represented, but that is not quite the case when it comes to human interests.

I am not suggesting that we adopt the European model, but if we look at what has been done over the past 40 years in Europe, it is clear that European citizens understand that their interests are being served. Europeans enjoy great freedom as consumers and the Community protects their interests when it comes to benefiting from the environment. The Community takes a direct interest in protecting their environment, and so on.

Any proposal or attempt to change NAFTA should seek to create a greater awareness of its citizens, consumers, and should demonstrate that they are truly involved in this effort, and that

évolution. Il n'y a pas de véritable institution pour proposer des changements ou une évolution. Et à moins que les trois ministres — ou un des trois — prennent le sujet très à coeur, il est fort probable que l'ALENA restera tel quel, un excellent accord mais sans suite. Et à plus ou moins long terme, il deviendra un peu désuet. Il me semble qu'il y a un besoin de renouvellement.

Par contre, si on parle de renouvellement, il est clair que nous sommes devant un certain nombre de contraintes qui existaient en 1984 quand on avait déjà conclu le premier accord de libre-échange avec les États-Unis et ensuite quand on a conclu l'ALENA en 1994. Les trois gouvernements, pour diverses raisons, ne cherchaient pas une union douanière, monétaire ou économique. Les contraintes sont probablement largement politiques. Il y a, à mon avis, d'excellentes raisons pour désirer la formation d'une union douanière. Mais je pars du principe peut-être regrettable que la formation d'une union douanière, encore moins d'une union économique, serait difficilement réalisable. Il y a des contraintes qu'il faut accepter. Entre autres, probablement un refus de la part des trois États d'accepter l'idée d'institutions supranationales qui auraient le pouvoir législatif et la capacité de lier les trois États.

Vous retrouverez dans ce texte, aux pages 2, 3 et 4, un certain nombre de propositions qui permettraient de modifier l'ALENA progressivement, de façon très pragmatique. Je pars du principe qu'on maintiendrait l'ALENA comme tel et qu'on apporterait progressivement des changements dans un certain nombre de domaines seulement.

Mon objectif à long terme serait de créer la conscience d'un espace économique nord-américain. Il me semble que c'est le grand défaut de l'ALENA comme tel. Nous continuons d'avoir trois États séparés, trois juridictions réglementaires largement séparées et, à long terme, il me semble qu'il faut créer un grand marché nord-américain. Il faut développer une conscience de ce marché nord-américain. En le faisant, il va falloir rectifier le tir dans le sens que l'accord de libre-échange vise essentiellement des questions de barrières au commerce des produits et des services — et à un certain point des capitaux — qui laissent largement de côté toute question humaine.

Il est très facile pour ceux qui critiquent l'ALENA de dire qu'il s'agit d'un accord qui existe pour faciliter l'échange des produits. Les intérêts économiques sont bien représentés, mais les intérêts humains sont beaucoup moins bien représentés.

Je ne propose pas le modèle européen, mais si on regarde ce qui s'est fait ces dernières 40 années en Europe, il est clair qu'on a réussi à montrer aux citoyens européens qu'ils ont un intérêt. Les citoyens européens peuvent circuler librement en tant que consommateurs. La communauté protège leurs intérêts en tant que personnes qui jouissent de l'environnement. La communauté a un intérêt direct et cherche à protéger leur environnement et ainsi de suite.

Toute proposition ou toute tentative de changer l'ALENA devrait chercher à créer une conscience auprès des citoyens, des consommateurs, devrait leur démontrer qu'ils ont un véritable

the idea of creating a North-American economic space would be beneficial to everyone, and not simply limited to economic interests.

Time does not permit me to go into any great detail, but I have given you an inventory in the document. I would simply like to raise one fundamental point. I do not think we can suggest that supranational institutions be created. If there is some way of strengthening certain existing institutions, I would go along with that, whether it be the NAFTA Commission itself or other commissions dealing with the environment and the work. I do not believe that supranational institutions would ever be acceptable.

There is perhaps once institution that has been accepted and is respected throughout the world, that enjoys a certain level of moral authority, and that is the courts. I believe that one way to move NAFTA forward would be to take certain chapters, particularly chapter 3 — but there could be others as well — and give the chapter a direct effect. Citizens and companies would be allowed to invoke the provisions of chapter 3 amongst themselves or against their government, as is being done now within the European community where it has proven to be an extremely powerful weapon. The European court and national tribunals dealing with community law have done a great deal to strengthen and implement the rules for the free trade in goods, services, persons and capital.

This is being done individually, progressively before the courts, through individual decisions. We could suggest that as a means to be used in North America in order to give new life to NAFTA and make it more relevant for North-American citizens.

I will not go any further, but, in my document, there are 22 concrete proposals that relate to what I have just said. This could be done with NAFTA as it now stands by adopting a protocol that would amend some of its features.

Mr. Richard Ouellet, Assistant Professor, Faculty of Law, Laval University, as an individual: I am not as experienced as my two colleagues. However, I would like to express my views to the committee as they relate to the studies that I have undertaken as well as the research that I am doing now on NAFTA and the World Trade Organization.

I have two general comments to make after which I will deal more specifically with NAFTA. My first comment deals with NAFTA's dispute resolution mechanism.

You are aware that NAFTA, unlike many other international agreements for economic integration, does not include any supranational institutions. When NAFTA was signed, the parties were expecting the accord to evolve, and on that score I agree with the remarks made by Professor de Mestral. The interpretation given to the agreement could be done through various types of dispute settlement models within the agreement.

intérêt dans cet effort et que l'idée d'un espace économique nord-américain est dans l'intérêt de tout le monde, pas seulement dans des intérêts économiques.

Le temps ne me permet pas d'aller dans tous les détails, mais vous avez un inventaire dans le document. Laissez-moi seulement soulever un point fondamental. Il me semble que nous ne pouvons pas proposer des institutions supranationales. S'il y a moyen de renforcer certaines institutions qui existent, je serai en faveur, que ce soit la Commission de l'ALENA comme telle ou les commissions concernant l'environnement et le travail. Je présume que les institutions supranationales en tant que telles ne seraient pas acceptables.

Il y a peut-être une institution qui est acceptée et qui est respectée par tout le monde, qui jouit d'une certaine autorité morale auprès de tout le monde, ce sont les tribunaux. À mon avis, une façon de faire avancer l'ALENA, c'est de prendre certains chapitres, particulièrement le chapitre 3 — mais je n'exclus pas d'autres chapitres — et de donner à ce chapitre un effet direct. Il s'agirait de permettre aux citoyens et aux compagnies d'invoquer les dispositions du chapitre 3 entre eux et contre leur gouvernement, comme cela se fait dans le cas de la communauté européenne où cela s'est avéré une arme extrêmement puissante. La cour européenne et les tribunaux nationaux dans l'application du droit communautaire ont beaucoup fait pour renforcer et pour mettre en vigueur les règles de libre circulation des produits, des services, des personnes et des capitaux.

Cela se fait individuellement, progressivement devant les tribunaux, par décision individuelle. Ce serait le moyen qu'on pourrait proposer ou adopter en Amérique du Nord pour donner à l'ALENA un nouveau souffle et une nouvelle pertinence auprès des citoyens.

Sans entrer dans tous les détails, vous avez dans mon document 22 propositions plus concrètes mais c'est l'essentiel de mon propos. Cela pourrait être réalisé en maintenant le texte de l'ALENA tout en adoptant un protocole changeant certains éléments de l'ALENA.

M. Richard Ouellet, professeur adjoint, faculté de droit, Université Laval, à titre personnel: Je n'ai ni l'expérience ni la pratique de mes deux collègues. Je voudrais quand même faire part au comité d'un certain nombre de remarques dans le contexte des études que j'ai pu menées et du travail de recherche que je mène aujourd'hui sur l'ALENA et sur l'Organisation mondiale du commerce.

Je voudrais faire deux remarques plus générales et ensuite d'autres plus propres à la situation actuelle de l'ALENA. Ma première remarque porte sur le règlement des différends dans le contexte de l'ALENA.

Vous n'êtes pas sans savoir que l'ALENA, contrairement à beaucoup d'autres accords internationaux d'intégration économique ne comporte pas d'institutions supranationales. Les parties, lors de la signature de l'ALENA, ont misé sur une évolution de l'accord, si tant est qu'il y ait une évolution et je partage à ce point de vue les remarques du professeur de Mestral. L'interprétation donnée à l'accord pourrait se faire par le biais des

The settlement of differences between Canada and the United States has attracted a great deal of attention over the past few years. Many Canadians have paid more attention to the disputes and have lost sight of the benefits. Canada's economy derives enormous benefits from this agreement and, unfortunately, public perception does not really do justice to what NAFTA really means for our country.

Along with Professor Bernier, an associate professor at Laval University, who to a certain extent has influenced my way of seeing these issues, I conducted a number of interviews in Geneva dealing with dispute settlement within the context of the World Trade Organization. It became obvious that there were some strong trends in dispute settlement when it came to international economic law.

Through these interviews, it quickly became obvious that we are now in a new era of economic dispute settlement.

The consultation process for dispute settlement that is found in almost all of the text has lost a great deal of its effect. Canadian, American and European representatives whom we had the opportunity to meet along with those who work within the WTO have stated that bilateral, State-to-State negotiations, outside the scope of memorandums of understanding, outside the actual agreements, are becoming more and more commonplace. It is within the context of negotiations and discussion that an attempt is made to settle the issues. Once the dispute resolution process is underway, the consultations provided for in the terms of the agreements become less effective and rarely achieve the desired results.

There is a new generation of litigation because the implementation of decisions made by special groups, through arbitration, generally speaking, are creating more and more problems. It has become quite common to require two or four stages before the States, the parties involved in a dispute, agree amongst themselves or through a report from a special group to implement the decisions that have been rendered.

I can give you examples that have directly affected Canada's economy; you are no doubt aware of the Canada/Brazil, Bombardier/Embraer litigation, relating to civil aircraft, milk, periodicals, softwood lumber, and various other appeals that speak volumes about this type of dispute.

These disputes evolved somewhat differently than was anticipated, because the implementation is given a much greater importance. Once again, political pressures have taken on a greater importance than that which had been anticipated when the dispute settlement texts were first drafted.

modes de règlements des différends contenus à l'accord. Le règlement des différends entre le Canada et les États-Unis a beaucoup attiré l'attention ces dernières années. Beaucoup de Canadiens ont vu leur attention attirer vers ces différends et ils ont perdu de vue les bénéfices. L'économie canadienne bénéficie largement de cet accord et malheureusement, la perception du public ne rend pas justice à tout ce qu'apporte l'ALENA.

Avec le professeur Bernier, professeur associé à l'Université Laval qui est un peu mon maître à penser dans beaucoup de ces questions, j'ai mené à Genève un certain nombre d'entrevues sur le règlement des différends dans le contexte de l'Organisation mondiale du commerce. Il nous est apparu un certain nombre de tendances lourdes dans le règlement des différends en matière de droit international économique.

Nous avons constaté d'abord, par le biais des entrevues que nous avons menées, que nous sommes en face d'une nouvelle génération de différends économiques.

Les consultations prévues dans la quasi totalité des textes qui permettent de régler des différends économiques perdent beaucoup de leur effet. Les représentants canadiens, américains et européens que nous avons eu l'occasion de rencontrer et les gens qui travaillent dans le contexte de l'organisation mondiale du commerce constatent que les négociations bilatérales, d'État à État, hors du cadre des mémorandums d'accord, hors du cadre des textes des accords, reprennent beaucoup de vigueur. C'est essentiellement dans le contexte de ces négociations et de ces discussions qu'on tente de régler les dossiers. Une fois que les litiges sont mûrs et font l'objet d'une procédure des règlements des différends, les consultations en soi prévues aux termes des accords perdent énormément de leur efficacité et amènent rarement les règlements souhaités.

Une nouvelle génération de litige existe parce que la mise en oeuvre des décisions rendues par les groupes spéciaux, par les groupes arbitraux de façon générale, pose de plus en plus problème. Il n'est plus rare maintenant qu'il faille trois ou quatre étapes avant que les États, les parties à un différend, conviennent entre elles ou par le biais d'un rapport de groupe spécial, de l'application et de la mise en oeuvre des décisions rendues.

Pour vous donner des exemples qui ont affecté directement l'économie canadienne, vous connaissez sûrement le litige Canada/Brésil, Bombardier/Embraer, relativement aux avions civils, l'affaire du lait, des périodiques, du bois d'oeuvre et les multiples recours qu'ont suscité ce différend en est un exemple éloquent.

Nous sommes donc devant des litiges qui prennent une forme un peu différente de ce qu'on avait anticipé, en ce sens que la mise en oeuvre prend une place maintenant extrêmement importante. Encore une fois, les pressions politiques ont repris un peu plus de place que celle qu'on avait anticipée lors de la rédaction de ces textes qui visent à régler les différends.

Since today we have an American administration that is not particularly concerned with tensions, Canada must be at the forefront of any dispute settlement mechanism that will allow for a smoother resolution of these disputes with the least amount of political friction.

Another prime example involves binational groups that were created through NAFTA to review or re-examine decisions made under chapter 19 by national bodies. These groups, according to a study undertaken by someone from Canada's trade tribunal, have demonstrated that three quarters of the decisions made by Canadian bodies and reviewed by binational groups pursuant to chapter 19 are confirmed. That is not the case for decisions made by American organizations where two out of three such decisions are quashed.

There is also a problem with the implementation of decisions made under chapter 19.

Canada must therefore ensure that its dispute resolution mechanism will allow us to continue to smooth over any difficulties that arise with our neighbours to the south, and to refocus attention towards the benefits derived from NAFTA rather than emphasizing the problems. Canada must continue to promote a standard and proper application of the dispute settlement instruments while working towards an evolution of the agreement, whether it be through the free trade zone of the Americas or a review of NAFTA. We must certainly seek to facilitate many aspects of the dispute resolution process.

I have a second general comment on the services market. Canada has recently reaffirmed, through the World Trade Organization, the fact that it did not intend to make any specific commitments relating to access to social services, health care and public education. This was the subject of much debate within Canadian society and the Government of Canada seems to have taken a very firm stand on the issue.

Canada is tightening up the access to its service markets through two different mechanisms within NAFTA and the WTO.

In NAFTA, this is done through exceptions, and I refer to those in the schedules as well as to chapters 11, 12 and 14. These exceptions exclude this type of service from the application of a number of NAFTA provisions.

With the WTO, the lack of any specific undertaking means that many provisions would not apply to the whole of these services in Canada. The means to protect health care and public education, exceptions in NAFTA and the absence of specific commitments within the WTO will not necessarily lead to a mechanism involving a legal interpretation. We are in a context where, both within the FTAA as well as the WTO multilateral plan, specific

Dans le contexte où nous avons aujourd'hui une administration américaine qui n'a jamais eu aussi peu peur des tensions, le Canada doit être le promoteur d'un mécanisme de règlement des différends qui permette d'aplanir les choses et de régler les litiges avec le minimum de tension politique.

Un autre exemple pour vous convaincre de l'essence du propos que je vous tiens concerne les groupes binationaux qui ont siégé dans le contexte de l'ALENA et qui ont vu à réviser ou à réexaminer les décisions prises en vertu du chapitre 19 par les organismes nationaux. Ces groupes, d'après une étude faite par quelqu'un du tribunal canadien du commerce extérieur, montrent que les trois quarts des décisions prises par les instances canadiennes et qui sont revues par les groupes binationaux en vertu du chapitre 19, sont confirmées. Ce n'est pas le cas des décisions émanant des organismes américains qui sont infirmées deux fois sur trois.

Le problème de la mise en œuvre de ces décisions rendues en vertu du chapitre 19 se pose également.

Il faut donc que le Canada s'assure d'avoir un mode de règlement des différends qui lui permette de continuer d'aplanir les difficultés avec nos voisins américains, de recentrer l'attention vers les bénéfices de l'ALENA et de cesser de mettre l'accent sur ces différends. Il faut que le Canada demeure le promoteur d'une application régulière et correcte des instruments de règlement des différends et favorise l'évolution de l'accord, que ce soit par le biais de la zone de libre-échange des Amériques ou par une révision des accords de l'ALENA. Il faudra certainement s'assurer que le règlement des différends est facilité à bien des égards.

Ma deuxième remarque générale porte sur l'action au marché des services. Le Canada a réaffirmé encore récemment, dans le contexte de l'Organisation mondiale du commerce, qu'il ne souhaitait pas prendre d'engagement spécifique quant à l'accès au marché des services sociaux, des soins de santé et de l'éducation publique. Cette question a fait l'objet de débat dans la société canadienne et semble maintenant être un peu une position bien assise, bien affirmée et résolue par le gouvernement canadien.

Le Canada ferme un peu l'accès à ses marchés de service par deux mécanismes assez différents dans le contexte de l'ALENA et dans celui de l'OMC.

Dans le contexte de l'ALENA, il s'agit d'exceptions et je pense à celles qui figurent aux annexes ainsi qu'aux chapitres 11, 12 et 14 de l'ALENA. Par le biais de ces exceptions, ce type de service est largement exclu quant à l'application de plusieurs dispositions de l'ALENA.

Dans le contexte de l'OMC, ce sera plutôt une absence d'engagements spécifiques qui fera que plusieurs dispositions ne seront pas applicables à l'ensemble de ces services au Canada. Les modes de protection des soins de santé et de l'éducation publique, les exceptions dans le contexte de l'ALENA et l'absence d'engagements spécifiques dans le contexte de l'OMC n'amènent pas forcément une même mécanique d'interprétation juridique.

commitments made by various signatories are being reviewed.

Canada is pursuing very different legal mechanisms in order to achieve more or less the same result. We are beginning negotiations that are fraught with meaning and broad in scope, and the interpretations given to these two mechanisms must be reconciled so that a single implementation will apply to Canada.

I would suggest that Canada be very careful in pursuing these two routes in order to seek the same type of protection. I believe it can promote a certain vision relating to limits placed on commitments for access to certain markets. That has already been done since Canada was a key participant in creating the Cairns Group for agriculture to defend certain interests as they related to individual economies. Canada is also a promoter of the protection of cultural diversity. Without putting an end to the negotiations, we will have to ensure that a certain level of protection exists, that there is some integration and cohesiveness in opening up the market to services for which Canadians are seeking some type of balance between free trade and the supply of public services.

I have some technical comments to make on the operation of NAFTA. I believe that the Free Trade Commission, even though its mandate is not very broad, could be put to better use. For example, it is responsible for a very healthy interpretation of certain provisions of chapter 11. In my opinion, this commission should play a greater role and intervene more often in interpreting some provisions of the agreement.

Finally, I have one last comment on NAFTA committee 2022 which is examining the settlement of private disputes. I was amazed to learn that this committee functions on a purely voluntary basis. Two of my friends sit on the committee to represent Canada and they must pay their own expenses to attend the meetings.

When the committee meets in Mexico, for example, they must ask their employer for time off and then pay out of their own pockets for their travel and accommodation. I think that type of committee could be much more active, but the parties do not seem to have given it too much thought. Those are all of the comments that I had prepared.

[English]

Mr. Steven Shrybman, Lawyer, Sack Goldblatt Mitchell, as an individual: I am a law partner in the firm Sack Goldblatt Mitchell, which basically is a labour law firm based in Toronto. Prior to joining the firm three years ago, I spent 20 years working in an NGO community as a lawyer for the Canadian Environmental Law Association and then as executive director of the West Coast Environmental Law Association. I have been working on trade issues from an environmental policy perspective since 1988.

Nous sommes dans le contexte où, tant à la ZLEA qu'au plan multilatéral de l'OMC, nous revoyons les engagements spécifiques pris par les différentes parties à ces textes.

Or, le Canada s'engage dans cette dynamique où, par des mécaniques juridiques très différentes, il va devoir obtenir sensiblement le même résultat. Nous nous engageons dans des négociations lourdes de sens et de portée et les interprétations données à ces deux mécanismes devront se concilier pour qu'une même application ait cours au Canada.

J'invite le Canada à être de plus en plus prudent dans ces deux voies qu'il emprunte pour obtenir la même protection. Je pense qu'il peut devenir le promoteur d'une certaine vision des limites des engagements pris quant à l'accès à certain marchés. Il l'a déjà fait puisqu'il a été un joueur clé dans la formation du Groupe de Cairns en matière agricole visant à défendre certains intérêts particuliers à certaines économies. Le Canada est aussi un promoteur de la protection de la diversité culturelle. Sans mettre un frein aux négociations, il faudra s'assurer d'une certaine protection, d'une certaine intégration et d'une certaine cohérence dans les ouvertures à des services pour lesquels les Canadiens souhaitent qu'il y ait un équilibre entre la liberté de commerce et l'offre de services publics.

J'aimerais faire quelques commentaires plus techniques sur le fonctionnement de l'ALENA. Je suis porté à croire que la Commission du libre-échange, bien qu'on ne lui ait pas donné un mandat très vaste, pourrait être utilisée à meilleur escient. Par exemple, son intervention sur l'interprétation à donner à certaines dispositions du chapitre 11 a été très salutaire. À mon avis, cette Commission pourrait jouer un rôle accru et intervenir un peu plus souvent dans l'interprétation à donner à certaines parties de l'Accord.

Enfin je ferai une dernière remarque sur le comité 2022 de l'ALENA qui se penche sur le règlement des différends privés. C'est avec stupéfaction que j'ai appris que ce comité fonctionnait grâce au bénévolat de ses membres. Deux de mes amis y siègent en tant que représentants du Canada et ils doivent payer de leur poche leur participation aux différentes réunions du comité.

Lorsque les rencontres ont lieu à Mexico, par exemple, ils doivent obtenir une libération de leur employeur en plus de financer leur voyage et leur hébergement. Je pense qu'un comité comme celui-là pourrait être beaucoup plus actif, mais il m'apparaît que les parties n'ont pas pris les moyens nécessaire pour y arriver. C'était l'essentiel des commentaires que j'avais préparés.

[Traduction]

M. Steven Shrybman, avocat, Sack Goldblatt Mitchell, à titre personnel: Je suis associé en exercice du droit dans le cabinet Sack Goldblatt Mitchell, spécialisé dans le droit du travail et établi à Toronto. Avant de me joindre au cabinet il y a trois ans, j'ai passé 20 ans dans le monde des ONG comme avocat de l'Association canadienne du droit de l'environnement, puis comme directeur administratif de la West Coast Environmental Law Association. Je m'occupe des questions commerciales sous l'angle de la politique environnementale depuis 1988.

My practice has broadened since entering private practice. Among other activities, I have prepared legal opinions for governments, for public institutions, for the Canadian Library Association, for governments in British Columbia and Manitoba, for trade unions, and for civil society organizations. I drafted a convention on cultural diversity for something called the International Network on Cultural Diversity. That network is working in parallel with a significant initiative spearheaded by the Department of Canadian Heritage to establish a new international agreement preserving the capacity of nation-states to pursue policies of cultural diversity, notwithstanding the challenges presented by the agreements of the World Trade Organization and other international trade agreements.

I have represented the postal workers and the Council of Canadians who have sought standing before an international tribunal convened to hear a challenge by United Parcel Services of America, UPS, concerning the activities of Canada Post, and concerning Canadian policy related to postal services in this country. We brought an application on behalf of those same two groups in the Superior Court of Ontario challenging the constitutionality of the investor-state suit provisions of NAFTA which we believe improperly delegate the authority of Canadian superior courts, preserved by our Constitution, to those courts by section 96 of the Constitution Act.

As part of a group organized under the auspices of the Canadian Centre for Policy Alternatives, we prepared an opinion for the Romanow commission concerning the impacts of globalization on Canadian health care policy and law.

I am no fan of trade liberalization. I do not think that NAFTA has served the interests of this country well. I believe that is true economically. I am not an economist, but I certainly believe that is true with respect to the robustness of our democratic institutions, the integrity of our Constitution and the capacity of governments to respond to the needs of Canadians not only today but tomorrow. I believe that many of the claims to the effect that NAFTA has been a great success do not bear up under any real scrutiny.

I was out of the country last week. I only yesterday understood that I might have the opportunity to appear before you today. Therefore, I do not have any formal written submissions for you. There are three issues that I would like to raise.

First, in the review that we conducted for Mr. Romanow, it was our opinion that the reservation that Canada had declared for social services that provide a bulwark against the application of free trade disciplines to Canadian health policy would not prove to be effective if it was tested. A similar opinion was expressed by Mr. John Johnson, a lawyer who practises in the international trade law sphere. Mr. Johnson might be more credibility on the subject than those of us who are critics of the

Mon exercice du droit s'est élargi depuis que je suis dans le secteur privé. J'ai notamment préparé des avis juridiques pour des gouvernements, des institutions publiques, la Canadian Library Association, des administrations de la Colombie-Britannique et du Manitoba, des syndicats ainsi que des associations de la société civile. J'ai rédigé une convention sur la diversité culturelle pour ce que l'on appelle le Réseau international pour la diversité culturelle. Le réseau fait un travail parallèle à une initiative d'envergure pilotée par le ministère du Patrimoine canadien en vue de créer un nouvel accord international destiné à préserver les capacités des États-nations de mener des politiques de diversité culturelle malgré les obstacles que constituent les accords de l'Organisation mondiale du commerce et d'autres accords de commerce international.

J'ai représenté les postiers et le Conseil des Canadiens qui avaient demandé l'autorisation de comparaître devant un tribunal administratif international constitué pour entendre une contestation de United Parcel Services of America, UPS, au sujet des activités de Postes Canada et de la politique canadienne en matière de services postaux. Nous avons présenté une requête au nom de ces deux groupes devant la Cour supérieure de l'Ontario contestant la constitutionnalité des dispositions relatives aux poursuites opposant un investisseur et un État qui se trouvent dans l'ALENA et qui, à notre avis, délèguent abusivement le pouvoir des cours supérieures canadiennes énoncé dans la Constitution à ces tribunaux en vertu de l'article 96 de la Loi constitutionnelle.

Comme membre d'un groupe organisé sous les auspices du Centre canadien de politiques alternatives, nous avons préparé un avis à l'intention de la commission Romanow concernant les effets de la mondialisation sur le droit et la politique canadienne de soins de santé.

Je ne suis pas un partisan de la libéralisation des échanges. Je ne suis pas d'avis que l'ALENA a servi les intérêts de notre pays. Économiquement en tout cas. Je ne suis pas économiste, mais je suis convaincu que c'est le cas en ce qui concerne la robustesse de nos institutions démocratiques, l'intégrité de la Constitution et la capacité des gouvernements de satisfaire aux besoins des Canadiens non seulement aujourd'hui mais dans l'avenir. Je crois que beaucoup des prétentions selon lesquelles l'ALENA a été une grande réussite ne résistent pas à un examen minutieux.

J'étais à l'étranger la semaine dernière. Ce n'est qu'hier que j'ai su que j'aurais peut-être l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. Je n'ai donc pas de texte à vous présenter. Il y a toutefois trois questions que j'aimerais aborder.

Tout d'abord, dans l'analyse que nous avons réalisée pour M. Romanow, nous avons estimé que la réserve que le Canada a exprimée concernant les services sociaux et qui le protège contre l'application des disciplines de libre-échange à la politique de santé du Canada ne serait pas efficace si elle était contestée. Un avis semblable a été exprimé par M. John Johnson, juriste de droit international. M. Johnson a peut-être davantage de crédit en la matière que les adversaires du libre-échange parce qu'il a

free trade agenda because he was very much a part of the negotiating process that led to the agreements and still continues to do quite a bit of work for the federal government.

Notwithstanding those concerns, and the very different view of the reservation that Canada has declared under Annex 2 that has been expressed by the United States, in tabling proposals for the free trade of the Americas initiative Canada has not sought to strengthen that safeguard. Many of us feel that is problematic and I want to raise the question with you.

Second, I gather you have heard quite a bit about chapter 11 and the investor state suit mechanism of the agreement and do not need to hear from me.

The Chairman: We have not heard a great deal about chapter 11. We have heard a bit. We have a lot of information but do not assume that we have heard a lot about chapter 11, because that is not correct.

Mr. Shrybman: I do not have the time to get into the details with you, but I would be happy to discuss the cases. As I indicated, we are involved in one of them. We made submissions to the federal government after a panel ruled against Canada in a case brought by SD Meyers that it was important for Canada to bring an appeal or to seek judicial review of that decision in the Canadian courts. It has subsequently sought to do so. Representing Greenpeace Canada, the Sierra Club of Canada, and the Council of Canadians, we sought standing in those proceedings and were denied by the Federal Court trial division. We appealed but we failed in the Court of Appeal. We sought leave to appeal before the Supreme Court of Canada and were denied there as well. We were unhappy with that result.

The case involves, as you may know, a challenge to actions taken by Environment Canada that the department claims — and we believe properly so — were necessary and mandated by the Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal. Nevertheless, those actions were successfully impugned by a United States investor seeking — somewhat surprisingly — access to Canadian PCB waste.

I mention that case because one of the concerns that civil society often expresses about these regimes is their lack of transparency and their lack of access to non-corporate interests. This is another case where even when the issue is raised before a Canadian court, it is very difficult for groups with a clear demonstrable commitment to the issues addressed in the case to have their voices heard.

A similar thing happened when we tried to intervene in this claim by UPS against Canada concerning postal services. The implications of that case are extremely important because they would apply equally to other areas of public service, including health care and water service delivery. UPS argues that it should have access public service infrastructure to be able to compete on

participé activement aux négociations qui ont mené aux accords et continue de faire pas mal de travaux pour le gouvernement fédéral.

Malgré ces préoccupations et la position très divergente vis-à-vis de la réserve du Canada sous le régime de l'annexe 2 exprimée par les États-Unis, en déposant des propositions relatives à la zone de libre-échange des Amériques, le Canada n'a pas cherché à renforcer cette protection. Beaucoup d'entre nous y voient un problème et c'est la question que je veux soulever devant vous.

Deuxièmement, je crois savoir que vous avez entendu beaucoup de témoignages à propos du chapitre 11 et de l'arbitrage entre un investisseur et un État et qu'il ne vous est pas utile d'en entendre davantage.

Le président: Non, nous n'avons pas entendu beaucoup de témoignages à propos du chapitre 11. Un peu seulement. Nous avons beaucoup d'information, mais ne tenez pas pour acquis que nous avons entendu beaucoup de témoignages au sujet du chapitre 11 parce que ce n'est pas le cas.

M. Shrybman: Je n'ai pas le temps d'en discuter de façon détaillée avec vous, mais je serais heureux de discuter de ces affaires. Comme je l'ai dit, nous sommes mêlés à l'une d'elles. Nous avons présenté des mémoires au gouvernement fédéral après qu'un groupe spécial a débouté le Canada dans une affaire intentée par SD Meyers indiquant qu'il était important pour le Canada de demander un recours ou une révision judiciaire devant les tribunaux canadiens. Par la suite, c'est ce que le gouvernement a fait. Au nom de Greenpeace Canada, de Sierra Club du Canada et du Conseil des Canadiens, nous avons demandé qualité pour comparaître dans cette instance, ce que nous a refusé la Section de première instance de la Cour fédérale. Nous avons exercé un recours mais avons perdu à la Cour d'appel. Nous avons demandé la permission d'en appeler devant la Cour suprême du Canada, ce qui nous a été refusé là aussi. Cette issue ne nous a pas plu.

L'affaire concerne, comme vous le savez peut-être, une contestation des mesures prises par Environnement Canada, que le ministère estime — à bon droit selon nous — avoir été nécessaires et prescrites par la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination. Ces mesures ont néanmoins été attaquées avec succès par un investisseur américain qui demandait, chose étonnante, accès à des déchets canadiens de BPC.

Si je mentionne cette affaire, c'est qu'une des inquiétudes souvent exprimées par la société civile à propos de ces régimes, c'est leur manque de transparence et le fait qu'ils ne puissent pas être invoqués par d'autres que des entreprises. Voilà un autre cas où même lorsque la question est soulevée devant un tribunal canadien, il est très difficile pour un groupe de toute évidence attaché à la cause concernée par l'affaire de se faire entendre.

La même chose est arrivée lorsque nous avons essayé d'intervenir dans la prétention d'UPS contre le Canada au sujet des services postaux. Les implications de l'affaire étaient d'une très grande importance parce qu'elles devaient s'appliquer également aux autres secteurs de la fonction publique, y compris les soins de santé et les services d'adduction d'eau. UPS

a level playing field with a public monopoly provider. This argument could be made by a U.S. health care service corporation with respect to public health care service infrastructure such as hospitals.

The case I mentioned in passing is a challenge to the investor state suit mechanism. Under our constitutional arrangements, we believe that when corporations have a complaint with public policy and law established or promulgated by Canadian governments that arises outside of any commercial context or relationship with that corporation, those disputes have historically — and properly should still — be resolved by Canadian courts, not by international tribunals which can operate entirely free from any judicial supervision or oversight by a Canadian court. We filed that case two years ago. We are still in the process of gathering the evidence and we need to support it but we expect that we will have accomplished that part of the process within a month or so and may be going to a hearing before the superior court this fall.

You have material from me on my final point, by way of submissions we made to the National Energy Board. This is a smorgasbord of NATFA issues. In proceedings that took place last summer having to do with the export of natural gas from Maritime Canada to the United States, at first instance, an application by the Province of New Brunswick seeking greater transparency about the export approval process. The second instance concerns an application by a subsidiary of Duke Energy, one of the big U.S. transnationals, wanting to increase its capacity in the United States.

The issue there for New Brunswick was that it believed that many of its industries and many of its consumers were being shut out of the market for Nova Scotia and offshore gas. They simply were not being given an opportunity to even bid before export commitments were made to U.S. markets. The legal issue that I want to raise with you, and which I deal with in some length in my brief on behalf of the Communications Energy and Paperworkers Union of Canada to the National Energy Board, concerns the way in which export approvals are now being given and granted by the National Energy Board.

Under the National Energy Board Act, before an export licence can be issued by the board with respect to natural gas, it must be satisfied that the gas being exported is surplus to reasonably foreseeable Canadian needs, notwithstanding NAFTA requirements with respect to energy exports. That public interest safeguard, however, does not apply when short-term export permits are issued. Where the permit is issued for a period of less than two years, even though it may be for an unlimited quantity of natural gas, the board need have no regard to Canadian needs.

The interesting situation that has arisen is this: Most Canadian natural gas flows to the United States pursuant to short-term export permits. In fact, from Maritime Canada, 90 per cent of all gas flows pursuant to those short-term permits. The problem arises when one acknowledges that there is a real question about

soutient qu'elle devrait avoir accès à l'infrastructure des services publics pour pouvoir rivaliser à égalité avec un monopole d'État. Le même argument pourrait être avancé par une entreprise américaine de soins de santé à l'endroit de l'infrastructure publique de soins comme les hôpitaux.

L'affaire que j'ai mentionnée en passant est une contestation du mécanisme de poursuite de l'État par un investisseur. En vertu de notre Constitution, à notre avis, lorsque les entreprises ont un grief contre les décisions des pouvoirs publics et les lois votées par les gouvernements canadiens hors de tout lien commercial avec ces entreprises, les différends ont par le passé toujours été tranchés — et devraient à juste titre continuer de l'être — par des tribunaux canadiens et non par des tribunaux administratifs internationaux qui agissent hors de toute supervision ou contrôle judiciaire par un tribunal canadien. Nous avons intenté cette poursuite il y a deux ans. Nous sommes toujours en train de rassembler la preuve et nous devons la corroborer, et nous nous attendons à ce que cela soit fini d'ici environ un mois; il se peut que nous soyons entendus par la Cour supérieure à l'automne.

Quant à la troisième question, je vous ai remis des documents; il s'agit des mémoires que nous avons présentés à l'Office national de l'énergie. On y retrouve pêle-mêle quantité de questions reliées à l'ALENA. Lors d'audiences qui ont eu lieu l'été dernier au sujet de l'exportation de gaz naturel de la région des Maritimes vers les États-Unis, d'abord, le Nouveau-Brunswick a demandé une plus grande transparence au sujet du mécanisme d'approbation des exportations. Deuxièmement, une filiale de Duke Energy, l'une des plus grandes transnationales américaines, a demandé l'autorisation d'accroître sa capacité aux États-Unis.

Le problème pour le Nouveau-Brunswick, c'est qu'il estimait que beaucoup de ses industries et de ses consommateurs se voyaient exclus du marché du gaz extracôtier et de la Nouvelle-Écosse. La possibilité ne leur était pas donnée de même soumissionner avant que des engagements d'exportation n'aient été pris en faveur des marchés américains. Le problème juridique que je veux soulever devant vous et que j'expose en détail dans le mémoire pour le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier devant l'Office national de l'énergie porte sur la manière dont les approbations d'exportation sont accordées par l'Office.

En vertu de la Loi sur l'Office national de l'énergie, avant qu'une licence d'exportation de gaz naturel puisse être délivrée par l'Office, la preuve doit être faite que le gaz exporté est excédentaire aux besoins raisonnablement prévisibles du Canada, indépendamment des exigences de l'ALENA en matière d'exportation d'énergie. Cette mesure de protection de l'intérêt public, toutefois, ne s'applique pas aux permis d'exportation à court terme. Lorsque la période visée est inférieure à deux ans, quelle que soit la quantité de gaz naturel, l'Office n'a pas à tenir compte des besoins du Canada.

Or, la plus grande partie du gaz naturel canadien est exporté aux États-Unis sous le régime de permis à court terme. Dans la région des Maritimes, le pourcentage est de 90 p. 100. La question qui se pose est de savoir si ces permis sont véritablement à court terme ou s'ils confèrent un droit

whether or not those permits are actually short term or whether they give rise to ongoing entitlement. That is precisely the claim that the Canadian Association of Petroleum Producers and other industry interveners in those proceedings, take. Under the rubric of offering short-term approvals, ongoing entitlement to Canadian natural gas exports is being accorded U.S. consumers without any regard to Canadian needs. We believe that the practice of the National Energy Board is actually *ultra vires* their enabling statute.

This practise raises serious concerns, not only for the energy security of Canada but also in light of the commitments that Canada has undertaken under Kyoto for the economic viability of regions of the country that are not serviced by natural gas. A number of the pulp and paper mills in which my clients work in Maritime Canada are in that difficult situation. Meeting New Brunswick's obligations to reduce its greenhouse gas emissions — and we do not know how that will be allocated province-to-province — will be much more difficult if the province does not have access to this fuel of choice with respect to reducing greenhouse gas emissions.

Thank you for being tolerant in allowing me to go through such a diversity of issues. Those are my submissions to the committee.

Senator Austin: I would first like to look at a premise that our first two witnesses, Professor de Mestral and Professor Ouellet, used in introducing their presentations. That is that NAFTA has been a success.

I am not arguing with the premise one way or the other, but I wonder if you have anything quantifiable to support the statement that NAFTA has been a success. One has to compare our trade advantages since NAFTA with the quantitative barriers that existed before. One has look at the impact of the Canadian currency in trading with the United States dollar, and remove that from the NAFTA benefit equation. Do you have any comments to make on that currency equation, or anything specific on the benefit issue?

My second question relates to benefits to be gained by improving the NAFTA agreement. I understood Professor de Mestral to say clearly that it would be very difficult to change the existing NAFTA agreement. I am sure Professor Ouellette would agree. However, some other side arrangements might be possible. I wonder, with our trade with the United States already at 86 per cent, whether there are any measures that we should be taking to improve that trade, or whether there really would be a very high cost compared to the incremental benefit. These are non-legal questions, but both of you are experienced in the way in which NAFTA works.

My third question has to do with that day on which some tribunal awards Canada the right of retaliation against the United States, and whether you think, in practical terms, there is any utility to the theoretical right to retaliate against the United States in our trade relationship. Do we really have any sanctions that are practical?

permanent. C'est précisément ce qu'affirme l'Association canadienne des producteurs pétroliers et d'autres intervenants de l'industrie dans cette affaire. Sous couvert de permis à court terme, un droit permanent aux exportations de gaz naturel canadien est accordé aux consommateurs américains sans égard aux besoins du Canada. À notre avis, la pratique de l'Office national de l'énergie est *ultra vires* par rapport à sa loi habilitante.

Cette pratique soulève de graves inquiétudes, non seulement pour la sécurité énergétique du pays, mais aussi vu les engagements que le Canada a pris en vertu du Protocole de Kyoto en faveur de la viabilité économique des régions du pays qui ne sont pas desservies par le gaz naturel. Un certain nombre de papeteries où travaillent mes clients dans la région des Maritimes se trouvent dans cette situation difficile. Respecter les obligations du Nouveau-Brunswick de réduire les émissions de gaz à effet de serre — et nous ignorons comment cette répartition sera faite entre les provinces — sera beaucoup plus difficile si la province n'a pas accès à ce carburant de prédilection pour la réduction de ses émissions.

Je vous remercie de votre indulgence et de m'avoir permis d'aborder autant de questions disparates. C'est ce que je voulais dire au comité.

Le sénateur Austin: J'aimerais d'abord revenir à une des prémisses employées par nos deux premiers témoins, MM. de Mestral et Ouellet au début de leurs exposés, à savoir que l'ALENA a été un succès.

Je ne suis ni dans un camp ni dans l'autre, mais je me demandais si vous aviez des éléments quantifiables qui corroborent cette information. Il faut d'abord comparer nos avantages commerciaux depuis l'ALENA aux obstacles quantitatifs qui existaient auparavant. Il faut voir l'effet de la devise canadienne par rapport au dollar américain et l'exclure de l'équation pour juger des avantages de l'ALENA. Avez-vous des observations à faire au sujet de la devise ou quoi que ce soit de précis au sujet des avantages?

Ma deuxième question porte sur les avantages qu'il y aurait à améliorer l'ALENA. M. de Mestral a clairement dit qu'il serait très difficile de modifier l'accord actuel. M. Ouellet sera sûrement du même avis. Par contre, des accords parallèles seraient peut-être possibles. Comme notre commerce avec les États-Unis s'établit déjà à 86 p. 100, je me demande si des mesures pourraient être prises pour améliorer ces échanges ou s'il en coûterait très cher pour obtenir un avantage marginal. Ce ne sont pas des questions d'ordre juridique, mais vous savez tous les deux comment fonctionne l'ALENA.

Ma troisième question porte sur le jour où un tribunal accordera au Canada un droit de rétorsion contre les États-Unis et si vous pensez que, dans la pratique, il y a quelque utilité que ce soit au droit théorique d'user de rétorsion envers les États-Unis dans nos rapports commerciaux. Disposons-nous vraiment de sanctions qui soient pratiques?

I would like to ask those three questions of the first two witnesses, and say to Mr. Shrybman that I found his presentation very interesting but I am allowed only a short amount of time to pursue my questions.

Mr. de Mestral: I am a professor of law, not of economics, but I will give your questions a try. If one analyzes NAFTA in its own terms — that it set out to reduce a certain number of barriers, particularly tariff barriers, to trade — it has worked very well. Industry came forward on both sides of the border and asked for it to be done faster. We have also seen in the service area a number of barriers being removed. It seems to me that if one examines NAFTA in its own terms, it has been working to that extent.

My concern is where we go next. It seems to me that one can say that those are the benefits; that that is what was attempted and that is what has been achieved. With regard to the question of going further, that we have gone so far and we need not go any further, I look at the European Community, where immense efforts have been made to give individuals and companies the equivalent of a constitutional right to move their goods across borders. Individuals can move across borders and set up shop, set up their professional activity. Capital can move. People can move.

It seems to me that situation has released a great deal of energy and new economic opportunity, which, in the aggregate, is beneficial. I think the same can be said for NAFTA. We look at movement of trade in goods, but that may not be the whole story. There are large areas where barriers still remain. Compared with Europe, immense barriers remain. I am not sure it is fair to say that because we have 85 per cent, there is nothing more we need to do.

The Chairman: To be fair, I do not think Senator Austin said that. I think what he meant to say is that there would be diminishing returns with the cost of going higher than 85 per cent or 86 per cent. He did not say we could not go to 100 per cent, but what would be the cost of going further than we are?

Senator Austin: Yes, thank you.

Mr. de Mestral: The cost would be to the advantage of those who wish to move — move themselves or move their goods.

Senator Austin: Are you arguing for a customs union?

Mr. de Mestral: Yes, I said that. As for your last question, we have seen interstate retaliation at WTO and at NAFTA. People think it is a good thing, but in fact, it is a disaster. Once you get it, it is awful. It does not get you where you want to go. It is curious that outside the trade field, people look at trade law and say, "This is marvellous. If only we could have these kinds of sanctions, our law would be strong, too." As you suggest, when you get to the sanction, you really do not want it because you are shooting yourself as well as the other side.

We do not need a binational panel to say, "Okay, Canada, now you can take sanctions against the United States." We need some court to tell the American softwood coalition, "It is over. Stop it.

J'aimerais poser ces trois questions aux deux premiers témoins et dire à M. Shrybman que j'ai trouvé son exposé fort intéressant, mais que je n'ai droit qu'à quelques minutes pour poser mes questions.

M. de Mestral: Je suis professeur de droit et non d'économie, mais je vais essayer de répondre à vos questions. Si l'on analyse l'ALENA en fonction de ses objectifs, à savoir réduire un certain nombre d'obstacles, notamment les obstacles tarifaires au commerce, il a été très efficace. De part et d'autre de la frontière, l'industrie a demandé que cela se fasse plus rapidement. Dans le secteur tertiaire, un certain nombre d'obstacles ont aussi été éliminés. Si l'on examine l'ALENA en fonction des objectifs qui étaient fixés, il a été efficace.

Ce qui m'inquiète c'est de savoir ce que sera la suite des événements. Voilà les avantages, c'est ce qu'on a essayé de faire et voici ce qui a été réalisé. Quant à la suite, il n'est pas nécessaire d'aller plus loin, je prends le cas de la Communauté européenne où d'immenses efforts ont été faits pour donner aux particuliers et aux entreprises l'équivalent d'un droit constitutionnel de faire circuler leurs produits au-delà des frontières. Les particuliers peuvent circuler librement et ouvrir un commerce ou exercer leur profession à l'étranger. Les capitaux peuvent circuler, les populations aussi.

Pour moi, cela a libéré quantité d'énergie et ouvert des débouchés économiques ce qui, dans l'ensemble, est avantageux. On peut en dire autant pour l'ALENA. Le commerce de biens ne dit peut-être pas tout. Il reste de grands pans où il y a toujours des obstacles. Par rapport à l'Europe, ces obstacles sont immenses. Je ne suis pas sûr qu'il soit juste de dire que parce que nous avons 85 p. 100, il n'y a plus rien d'autre à faire.

Le président: Pour être juste, ce n'est pas ce que le sénateur Austin a dit. Il a dit qu'il y aurait des rendements décroissants si l'on allait au-delà de 85 ou 86 p. 100. Il n'a pas dit que nous ne pourrions pas aller jusqu'à 100 p. 100, mais combien cela nous coûterait-il si nous voulions pousser plus loin?

Le sénateur Austin: Oui, merci.

M. de Mestral: Le coût serait à l'avantage de ceux qui veulent circuler ou faire circuler leurs biens.

Le sénateur Austin: Êtes-vous en faveur d'une union douanière?

M. de Mestral: Oui, je l'ai dit. Pour ce qui est de votre dernière question, nous avons été témoins de représailles inter-États à l'OMC et à l'ALENA. Les gens pensent que c'est une bonne chose mais, en fait, c'est une catastrophe. C'est terrible d'y être assujettis. Ça ne vous avance à rien. Il est curieux de voir qu'à l'extérieur du secteur commercial, les gens regardent le droit commercial et disent: «C'est merveilleux. Si seulement nous avions ce genre de sanctions, notre droit serait fort aussi.» Comme vous le dites, lorsqu'on arrive aux sanctions, ce n'est pas vraiment ce que vous voulez parce que vous vous faites du tort à vous aussi bien qu'à l'autre.

Nous avons besoin, non pas d'un groupe binational qui nous dise: «Très bien, vous, au Canada, pouvez maintenant prendre des mesures contre les États-Unis», mais bien d'un tribunal qui dise à

Let the goods move from Canada.” Talk to the private parties and, if necessary, the government that is backing up the private parties, and let the courts rule and let them settle it. That is how it has been working in the European Union. That works in a much less political fashion. Those interested are directly confronted on their own merits and they do not bring their governments and their peoples behind them. It is much less politicized.

Senator Austin: Would you argue that Canada and the United States should concede some measure of trade sovereignty to a quasi-judicial process of some kind?

Mr. de Mestral: Yes. European experience suggests you need institutions to move that forward. I assume we are not in a position to adopt the European model. However, for certain purposes in certain areas, there might be a room to give a much bigger role to the courts to make certain decisions. I think they could do it effectively and their decisions would be accepted.

The Chairman: Mr. Ouellet, would you like to respond?

Mr. Ouellet: I have three brief answers to those three relevant questions. First, regarding the benefits that we have gained from NAFTA already, I am not an economist, either. I could give you a very political answer to that question.

With the American administration and Congress that we now know, without NAFTA we would not be protected from any current running through Congress. For instance, they have so many measures to protect the American economy. With NAFTA, we have some sort of minimum entrance to their market, and there are a few things that they are not allowed to do without breaching the agreement. There is at least some protection there.

In respect of benefits to be gained, I agree with Professor de Mestral. For the right to retaliate and for the practical sanctions we can bring in case of an unsettled dispute regarding the implementation of a decision rendered by a bi-national group, it is much better to have a quasi-judicial institution determining a few ways to settle a dispute. It is much better than the political pressure and the economic pressure that we could face. We would not go any further, and we could not gain much without making sure that those institutions and those quasi-judicial institutions are stronger and efficient.

The Chairman: I am reading here, from the Department of Foreign Affairs and International Trade, publication entitled, *U.S. Trade Remedy Law: The Canadian Experience, Second Edition*. Paragraph 12.2 says:

la coalition américaine du bois d'oeuvre: «Ça suffit. Arrêtez maintenant de vous opposer à l'arrivée des produits du Canada.» Qu'on en parle avec les parties concernées du secteur privé et, au besoin, avec le gouvernement qui les appuie, et qu'on laisse les tribunaux statuer et régler la question. Voilà comment on procède à l'Union européenne, et le processus est beaucoup moins politique. Les intéressés doivent eux-mêmes donner la preuve du bien-fondé de leur contestation et ne font pas intervenir leur gouvernement ou leur population pour les appuyer. Le processus est beaucoup moins politisé.

Le sénateur Austin: Diriez-vous que le Canada et les États-Unis devraient céder une part de leur souveraineté en matière de commerce à un processus quasi judiciaire?

M. de Mestral: Oui. L'expérience européenne montre qu'il faut des institutions pour pouvoir avancer dans cette voie. Je suppose que notre situation ne nous permet pas d'adopter le modèle européen. Mais pour certaines affaires dans certains domaines, on pourrait envisager d'accorder aux tribunaux un rôle beaucoup plus important pour ce qui est de prendre certaines décisions. Je pense que les tribunaux pourraient très bien s'acquitter de cette tâche et que leurs décisions seraient acceptées.

Le président: Monsieur Ouellet, vous aimeriez répondre?

M. Ouellet: J'ai trois petites réponses à faire à ces trois questions très pertinentes. Premièrement, pour ce qui est des avantages que nous a déjà valus l'ALENA, je ne suis pas économiste moi non plus. Je pourrais vous donner une réponse très politique à cette question.

Étant donné le gouvernement qui est maintenant au pouvoir aux États-Unis et la composition du Congrès américain, nous n'aurions aucune protection contre la moindre secousse au Congrès. Les Américains ont, par exemple, tellement de mesures pour protéger leur économie, mais nous avons tout de même un droit d'accès minimal à leur marché grâce à l'ALENA, et il y a certaines choses qu'ils ne peuvent pas faire sans violer cet accord. Nous ne sommes donc pas entièrement à leur merci.

Pour ce qui est des avantages que nous pourrions obtenir, je suis d'accord avec le professeur de Mestral. En ce qui concerne le droit que nous aurions d'imposer des sanctions de prendre des mesures de rétorsion en cas de litige relativement à la mise en oeuvre d'une décision rendue par un groupe binational, il vaudrait beaucoup mieux pouvoir s'en remettre à une institution quasi judiciaire qui proposerait différentes façons de régler le différend. Cela vaudrait beaucoup mieux que les pressions politiques et économiques auxquelles nous pourrions être soumis. Nous ne pourrions guère faire de progrès ni obtenir d'avantages en l'absence de ces mécanismes et de ces institutions quasi judiciaires plus puissantes et plus efficaces.

Le président: Voici ce qu'on peut lire dans cette publication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, intitulée *Lois américaines portant sur les recours commerciaux: l'Expérience canadienne, Deuxième édition*, au paragraphe 12.2:

Binational panels determine whether a final determination is in accordance with anti-dumping laws of the NAFTA country in which the decision is made. If a panel finds that the determination was in accordance with domestic law...

I call that the "big catch." In the European Union, countries have given up that right. In the United States, Congress will not give up that right, thus the "big catch" on page 29. It would be great if they would, but they will not.

Senator Di Nino: If I can follow up on Senator Austin's comments regarding the way to settle disputes, both of the witnesses responded about the quasi-judicial role of the courts, et cetera. Could you comment on your thought on having something similar to the International Joint Commission, which we have had over the years, as a permanent sort of court-based or court-type institution, to be able to deal with the disputes that we have. Would that be something you would have in mind?

Mr. de Mestral: The IJC responds to requests for opinions. It is seized by the government. My thought is that one should allow citizens to have a role in this process. We should certainly try to build upon any institutions that we have — and that is a venerable and highly successful one in its field. However, it seems to me that the International Joint Commission model would not be sufficient. I would like to give citizens and companies the capacity to raise these things directly before the courts.

Senator Di Nino: What kind of an institution — the existing court system or a permanent dedicated institution for only this purpose?

Mr. de Mestral: I would be prepared in limited areas to use the existing courts in Canada and in the United States.

[Translation]

Mr. Ouellet: In my estimation, NAFTA institutions are under-utilized in many respects. I will answer your question indirectly by talking to you briefly about the Commission for Environmental Cooperation and the Commission for Labour Commission, both of which are largely under-utilized. The public has access to these institutions and is free to lodge complaints. In some instances, the response received from these commissions is very succinct.

We need to open up the NAFTA institutions in order to involve the public, to give it confidence in the free trade process. I also think that the various NAFTA committees — there is a plethora of them — do good work, but they are not visible and active enough. The people making up these committees are largely members of the public service, therefore not necessarily elected. These committees could be much more energized and their work more publicized. It is not easy to find out what a NAFTA committee is doing on, for example, sanitary or phyto-sanitary

Les groupes spéciaux binationaux établissent si la détermination finale contestée est bien conforme à la législation antidumping de la partie à l'ALENA où elle a été établie. Si le groupe spécial conclut que la détermination est effectivement conforme à la législation nationale [...]

C'est ce que j'appelle «la grande lacune». Les pays de l'Union européenne ont renoncé à ce droit. Aux États-Unis, le Congrès refuse d'y renoncer, d'où cette «grande lacune» à la page 34. Ce serait vraiment formidable que les Américains y renoncent, mais ils n'y renonceront pas.

Le sénateur Di Nino: Si vous me permettez de revenir à ce que disait le sénateur Austin au sujet de la façon de régler les différends, les deux témoins ont parlé du rôle quasi judiciaire des tribunaux, etc. Pourriez-vous nous dire ce que vous penseriez de l'idée que la Commission mixte internationale, qui existe depuis déjà un certain nombre d'années en tant qu'institution permanente de type judiciaire, puisse s'occuper des différends entre les deux pays. Est-ce là quelque chose auquel vous avez pensé?

M. de Mestral: La CMI donne son avis quand elle est saisie d'une question par un gouvernement. D'après moi, il faudrait que les simples citoyens puissent aussi participer au processus. Il faudrait certainement que nous essayions de tirer parti des institutions que nous avons déjà — et celle-là est une institution des plus vénérables et qui obtient beaucoup de succès. Il me semble toutefois que le modèle de la Commission mixte internationale ne serait pas suffisant. J'aimerais que les simples citoyens et les entreprises puissent s'adresser directement aux tribunaux.

Le sénateur Di Nino: Quel type d'institution, le système judiciaire existant ou une institution permanente réservée exclusivement à cette fin?

M. de Mestral: À mon avis, on pourrait, dans des domaines bien circonscrits, faire appel aux tribunaux existants au Canada et aux États-Unis.

[Français]

M. Ouellet: Selon moi, les institutions de l'ALENA sont sous-utilisées à bien des égards. Je répondrai à votre question indirectement en vous parlant un peu de la Commission de coopération environnementale et de la Commission de coopération dans le domaine du travail. Ces deux commissions sont aussi largement sous-exploitées. Le public y a accès, il peut porter des plaintes devant ces institutions. Dans certains cas, il n'a droit qu'à des réponses très laconiques de la part de ces institutions.

Pour engager le citoyen, pour lui donner confiance dans le processus de libre-échange, il faut ouvrir le fonctionnement des institutions de l'ALENA. Je pense aussi que les différents comités de l'ALENA — et il y en a une pléthore — font du bon travail, mais ils ne sont pas suffisamment visibles et actifs. Ils sont largement composés de membres de la fonction publique, donc pas forcément par des élus, mais ces comités pourraient être largement dynamisés et leurs travaux mieux connus. Il n'est pas évident de connaître les travaux d'un comité de l'ALENA qui

measures. Many agreements are made and many harmonization measures are undertaken through the work of these committees. It is extremely difficult to find the results of that work. I think this type of institution could be made much more active and the institutions that are more closely involved with dispute settlements could be provided with much more in terms of means. Access by the public to these institutions could be made easier.

[English]

Senator Di Nino: Along the same lines, we have seen a number of disputes over the years, and it is fair to say that Canada has probably won the majority of them. However, we are seeing what I would call a “toughening up,” particularly in regard to the softwood lumber, the wheat board and some other agricultural products. We have seen a toughening up by the Americans in dealing with us. As we saw yesterday, Minister Pettigrew threw up his hands and said he cannot deal with these folks any more — those are his words, not mine — they are asking far too much. They broke off the discussions on trying to settle the softwood lumber.

During these hearings, we heard a variety of opinions. In B.C., we heard the industry suggest that we try to reach a settlement with the U.S. and put this thing to bed — something like the Softwood Lumber Agreement that has since expired. We have heard others say that we should continue to fight and to fight through the WTO, which would probably give us a better opportunity to win the case. I wonder if our lawyer representative, Mr. Shrybman, and the professors have an opinion on whether we should hang tough and go through the WTO process or try to reach an agreement with the Americans on these issues.

Mr. Shrybman: I agree with the chairman’s comment that the big catch in NAFTA is the fact that we did not get assured access to U.S. markets. It was a fundamental misrepresentation of that agreement to suggest otherwise.

The U.S. may establish its countervailing and anti-dumping duty law as it sees fit. Our only recourse is to insist that a law, however unfair, be applied properly. That is the chapter 19 dispute process. We got little, if anything, in terms of assured access to U.S. markets and the softwood lumber disputes are good evidence of that.

Whether or not we try to seek an agreement with the United States or proceed to formal dispute resolution under the WTO, which does offer some formal constraints on U.S. unilateralism that we did not achieve in NAFTA, is a strategic decision. I

toucheraient, par exemple, les mesures sanitaires ou phyto-sanitaires. Beaucoup d’ententes sont prises et beaucoup d’harmonisation est faite par le biais des travaux de ces comités. Il est extrêmement difficile de s’informer sur le résultat de ces travaux. Selon moi, ce genre d’institution pourrait être largement dynamisé et les institutions qui visent plus directement le règlement de litiges pourraient être beaucoup mieux pourvues en termes de moyens. On pourrait faciliter l’accès des citoyens à ces institutions.

[Traduction]

Le sénateur Di Nino: Dans le même ordre d’idées, nous avons été témoins d’un certain nombre de différends au fil des ans, et on peut dire sans trop risquer de se tromper que le Canada a sans doute eu gain de cause dans la majorité des cas. Cependant, nous assistons maintenant à une espèce de durcissement, notamment en ce qui a trait au bois d’oeuvre, à la commission du blé et à certains autres produits agricoles. Nous assistons à un durcissement de la part des Américains dans leurs rapports avec nous. Comme nous l’avons constaté hier, le ministre Pettigrew a témoigné de son impatience en disant qu’il n’en pouvait plus de traiter avec ces gens-là — c’est lui qui l’a dit, pas moi —, qu’ils demandent beaucoup trop. Ils ont rompu les négociations en vue de régler le litige du bois d’oeuvre.

Au cours de nos audiences, nous avons entendu divers points de vue. En Colombie-Britannique, l’industrie nous a recommandé d’essayer d’en arriver à un règlement avec les États-Unis pour mettre fin au litige — d’en arriver à quelque chose de semblable à l’Accord sur le bois d’oeuvre, qui a maintenant cessé d’être en vigueur. Nous avons entendu d’autres parties nous dire que nous devrions continuer à nous battre et nous battre à l’OMC, où nous aurions sans doute de meilleures chances d’avoir gain de cause. Je me demande si M. Shrybman, en sa qualité d’avocat, et nos deux professeurs ont une opinion sur la question de savoir si nous devrions refuser de céder et faire appel à l’OMC ou si nous devrions essayer de nous entendre avec les Américains sur ces questions.

M. Shrybman: Je suis d’accord avec le président pour dire que la grande lacune de l’ALENA, c’est qu’elle ne nous garantit pas l’accès aux marchés américains. Il était tout à fait erroné de prétendre le contraire.

Les États-Unis peuvent faire comme bon leur semble pour ce qui est d’adopter des lois qui prévoient des droits compensateurs ou des droits antidumping. Notre seul recours est d’insister pour que la loi, si injuste soit-elle, soit appliquée correctement. C’est ce que prévoit le processus de règlement des différends décrit au chapitre 19. Nous avons obtenu bien peu de choses, si tant est que nous avons obtenu quelque chose, en fait d’accès assuré aux marchés américains, et les différends sur le bois d’oeuvre en sont la preuve.

Que nous options pour la voie de la négociation en vue d’en arriver à une entente avec les États-Unis ou pour le processus de règlement des différends en vertu de l’OMC, qui a le mérite de pouvoir imposer des limites officielles à l’unilatéralisme

cannot answer that.

My clients, the Communications, Energy and Paperworkers Union, have negotiated an agreement with their brothers and sisters in the United States. I think other unions such as the International Woodworkers of America have also been involved. They have come up with a suggestion that bears consideration, but I am afraid I cannot tell you much about the details.

Mr. de Mestral: It seems to me that in the present context, we should continue, and we are likely to succeed if we continue before the WTO. The WTO dispute settlement process is a stronger one than NAFTA, in the final analysis. Chapter 19 was a political compromise as well as a legal solution to a political impasse, reached in about five weeks *in extremis* when negotiations failed. We have made agreements before; once their duration is over, we are back to square one. We do not seem to have gotten any further ahead. As long as we maintain the existing rules, I think it would be preferable to keep the matter before the WTO, rather than abandon it.

In the last case, we violated the first principle of chapter 3 of NAFTA, which says no quotas and no export taxes. We threw out the rules of the very agreement we said we had made for good policy reasons in a difficult situation. Nevertheless, it did not hold. Once it was over, we were back to square one. I think we have little alternative but to take it before the WTO.

Mr. Ouellet: I believe our strategy has to adapt to the American attitude in most cases. When we feel that it is possible to settle on reasonable grounds, we have to do it. I do not think the American position is fair and reasonable in the softwood lumber case. I too think we should keep going before WTO tribunals. We win our cases when we get there, so I think we should keep going.

The Chairman: Mr. Shrybman, you said something about short-term contracts and the National Energy Board and that 90 per cent of the gas exports from the Maritimes do not require approval from the National Energy Board. Are you saying that somehow they can avoid, at some point, whatever compliance is required — that they just avoid this by continuing on short-term contracts?

Mr. de Shrybman: I do not think so. I suppose I was not clear enough.

Under section 118 of the act, before issuing a licence, the National Energy Board must be sure that the gas is surplus to Canadian needs. If it issues a permit under a regulation and the permit is for a short period of time, it does not have to have

américain, limite que nous n'avons pas réussi à obtenir dans l'ALENA, est une décision d'ordre stratégique. Je ne peux pas répondre à cette question.

Mes clients, les membres du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier, ont négocié une entente avec leurs camarades des États-Unis. Je crois que d'autres syndicats comme l'International Woodworkers of America ont aussi pris part aux discussions. Ils en sont arrivés à une proposition qui mérite d'être étudiée, mais je crains que je ne puisse pas vraiment vous donner de détails à ce sujet.

M. de Mestral: Il me semble que, dans le contexte actuel, nous devrions poursuivre notre contestation auprès de l'OMC, qui nous donnera sans doute raison. Le processus de règlement des différends de l'OMC est plus puissant comme mécanisme que celui de l'ALENA, en dernière analyse. Le chapitre 19 était non seulement un compromis politique mais aussi une solution juridique à une impasse politique, auquel on est arrivé *in extremis*, en l'espace de quelques semaines, après que les négociations eurent échoué. Nous avons déjà conclu des ententes auparavant; une fois qu'elles cessent d'être en vigueur, nous nous retrouvons à la case départ. Nous ne semblons pas avoir fait quelque progrès que ce soit. Tant et aussi longtemps que nous maintiendrons les règles existantes, je crois qu'il serait préférable de porter l'affaire devant l'OMC au lieu de jeter la serviette.

Dans la dernière affaire, nous avons violé le premier principe du chapitre 3 de l'ALENA, qui interdit le contingentement et les taxes à l'exportation. Nous avons fait fi des règles de l'accord dont nous disions qu'il était un compromis valable dans une situation difficile. L'accord n'a toutefois pas été maintenu. Une fois qu'il a cessé d'être en vigueur, nous nous sommes retrouvés à la case départ. Il me semble que nous n'avons d'autre choix que de porter l'affaire devant l'OMC.

M. Ouellet: À mon avis, nous devons avoir pour stratégie de nous adapter le plus souvent à l'attitude des Américains. Quand nous estimons qu'il est possible d'en arriver à un compromis raisonnable, nous devons le faire. Je ne pense pas que la position des Américains dans le dossier du bois d'oeuvre soit juste et raisonnable. J'estime par ailleurs qu'il faut que nous continuions à aller devant les tribunaux de l'OMC. Nous obtenons gain de cause quand nous y allons, alors j'estime qu'il faut continuer à le faire.

Le président: Monsieur Shrybman, vous avez dit quelque chose au sujet de contrats à court terme et de l'Office national de l'énergie, à savoir que 90 p. 100 des exportations de gaz en provenance des Maritimes n'ont pas besoin d'être approuvées par l'Office national de l'énergie. Dites-vous qu'on peut éviter en quelque sorte de se conformer aux exigences, qu'on peut s'en tirer en ne passant que des contrats à court terme?

M. Shrybman: Je ne le crois pas. Je suppose que je n'ai pas été assez clair.

Aux termes de l'article 118 de la loi, l'Office national de l'énergie doit, avant d'accorder un permis d'exportation, s'assurer que le gaz est excédentaire par rapport aux besoins canadiens. S'il délivre un permis en vertu d'un règlement et que le permis est

regard to the public interest safeguard. It is 90 per cent for the Maritimes; it is about 75 per cent or 80 per cent for the rest of Canada. The Maritime region is not terribly anomalous.

The U.S. companies are saying there is nothing short-term about those permits. When one expires, a new one will be issued or we will have breached our obligation to provide them with proportional access to Canadian energy resources. There are those provisions of chapter 6 that require Canada to continue a proportional flow of resources to the United States in perpetuity. We may cut back on overall production in Canada, but if we are cutting back one-third in Canada, we can cut back one-third in exports. We cannot favour Canadian consumers who may be subject to energy rationing. That is the problem.

The short-term permit on the premise that it really is not long-term, there is no requirement to have regard to future Canadian needs, but yes, the U.S. companies are saying that under NAFTA rules, there is nothing short-term about those permits. They will continue. That is a good argument.

Senator Grafstein: I think we are dealing with the heart of the heart of our relationship with the United States trade, which is the essence of our terms of reference when we come to these mechanisms. While 90 per cent of our trade is carefree, it is the 10 per cent of the trade that causes all the pain and suffering. We are talking about the 10 per cent. In softwood lumber, it is obviously devastating.

Let us look at remedies and where we can go. I think you all said we must improve our remedy process. Even Mr. Shrybman, who disagrees, thinks we should improve our remedy process.

It would be useful if each of you could provide the clerk with a list of any of the mechanisms under any treaty, or any convention, or any practice with which you are familiar that might give us a complete list of the mediation mechanisms. Such a list would be most helpful. I think we have not fully explored this question from a governmental or private-interest stand.

Is there a difference under the dispute settlement mechanisms in the Canada-U.S. Free Trade Agreement versus the NAFTA? If there is a conflict between the two, does that conflict still exist, or has one been merged into the other? That is a very narrow technical question and I would be interested in your view.

Have a comment about the politics. I agree with the chairman and others that we are dreaming in technicolour if we think that Congress will improve the NAFTA dispute mechanisms in the short run without some extraordinary leverage, which I do not see happening. We have to deal with what we have and see if we can improve it. Nothing that I have seen in the last six or seven years will convince me that Congress is prepared to give up jealously its domestic law remedies. We are stuck with that for the moment. I

pour une courte période, il n'a pas à s'occuper de protéger l'intérêt public. La proportion est de 90 p. 100 dans les Maritimes et elle est d'environ 75 ou 80 p. 100 dans le reste du Canada. La région des Maritimes ne fait pas vraiment exception ici.

Les entreprises américaines soutiennent que ces permis ne sont pas du tout des permis à court terme. Dès qu'un permis prend fin, il est remplacé par un nouveau permis, sinon nous serions en violation de l'obligation que nous avons de leur assurer un accès proportionnel aux ressources énergétiques canadiennes. Le chapitre 6 prévoit effectivement que le Canada doit assurer à perpétuité le flux proportionnel de ses ressources vers les États-Unis. Nous pouvons réduire notre production globale au Canada, mais si nous la réduisons du tiers au Canada, nous pouvons réduire nos exportations du tiers. Nous ne pouvons pas donner la préférence aux consommateurs canadiens qui pourraient être soumis au rationnement énergétique. Voilà le problème.

Les permis à court terme, sous prétexte qu'ils ne s'appliquent pas vraiment à long terme, ne sont pas soumis au critère des besoins futurs des Canadiens, mais les entreprises américaines soutiennent effectivement que, en vertu des règles de l'ALENA, ces permis ne sont pas vraiment des permis à court terme. Ils seront maintenus. C'est un bon argument.

Le sénateur Grafstein: Je crois que nous touchons là au coeur du coeur de notre relation commerciale avec les États-Unis, qui est l'essence même de notre mandat, s'agissant de ces mécanismes. Bien que 90 p. 100 de nos échanges se fassent sans aucune anicroche, ce sont les 10 p. 100 qui restent qui nous causent tant de pleurs et de grincements de dents. Il ne s'agit que de 10 p. 100. L'effet est bien sûr dévastateur dans le cas du bois d'oeuvre.

Voyons un peu quels sont les recours et ce que nous pouvons faire. Je crois que vous avez tous dit que nous devons améliorer notre processus de recours. Même M. Shrybman, qui n'est pas d'accord, pense aussi qu'il nous faut améliorer notre processus de recours.

Il serait utile que chacun de vous puisse remettre au greffier une liste des mécanismes qui sont prévus en vertu de quelque traité, convention ou pratique que ce soit dont vous avez connaissance et à partir desquels nous pourrions établir une liste complète des mécanismes de médiation. Cela nous serait très utile. Je pense que nous n'avons pas exploré cette question dans sa totalité du point de vue de l'intérêt public ou de l'intérêt privé.

Y a-t-il une différence entre les mécanismes de règlement des différends de l'Accord de libre-échange Canado-Américain et ceux de l'ALENA? Si les deux sont en contradiction, cette contradiction existe-t-elle toujours ou les deux ont-ils été fusionnés? Il s'agit là d'une question très détaillée, et j'aimerais bien vous entendre là-dessus.

J'ai une observation à faire au sujet de la dimension politique de la chose. Je suis d'accord avec le président et d'autres pour dire que nous rêvons en couleur si nous nous imaginons que le Congrès va améliorer les mécanismes de règlement de l'ALENA dans un avenir rapproché sans qu'il soit soumis à des pressions extraordinaires, pressions qui ne risquent guère de se produire à mon avis. Nous devons composer avec les mécanismes existants et essayer de les améliorer. Rien de ce que j'ai vu au cours des six ou

agree with Mr. de Mestral, if we could have it, based on his methodology, it would be great. However, I cannot see the political leverage.

On the existing front, have you explored the ambit of the terms of reference of the IJC to see whether or not we could include some of the transborder dispute issues under that existing formula, which is well established and working very well on both sides? I would ask you to explore, if you can, the terms of reference to see if that can be expanded. It is now used very narrowly for certain things. The science on both sides is very good. The tribunals are set up. They are working well. My reading is that they could be used in a broader context. We will have the IJC here, and I wondered if you, as legal experts, had a view of that, and you share my view that perhaps we could expand the terms of reference to include the IJC as another dispute resolution mechanism.

Finally, on the domestic front, I agree with Mr. de Mestral that we have not utilized the American domestic law at all in these dispute mechanisms. I think on softwood lumber, our domestic producers have a real claim in the domestic courts against the American processes because they did not fulfil due process under American domestic law — the American Constitution. What do I mean by that? In a nutshell, the Americans have intervened directly in an administrative process; and politically, from the executive branch and the legislative branch. In my view, based on what I have heard, they have effectively interfered in due process before those tribunals. Have you explored that, and do think that would be a good American domestic remedy?

Mr. de Mestral: I would be pleased to go through other remedies. My approach is somewhat focused on the European community, the direct effect of laws and trying to apply them in a rather limited way. However, there certainly are other ways. I suggest we should look at whatever mechanisms we have, including everything existing under NAFTA, and try to strengthen them. I would be happy to send in any other ideas that I might have.

Technically, the difference between the FTA and NAFTA is that the FTA would snap back if NAFTA were removed; but, for the moment, the dispute settlement mechanisms of the FTA are certainly subsumed under NAFTA, which, in a variety of ways, goes further. There are four NAFTA procedures. Each one in its own way goes further than what is envisaged in the FTA. The FTA is not totally dead. It is still alive on agriculture. It would revive, if NAFTA were removed.

sept dernières années ne permet de penser d'après moi que le Congrès serait disposé à renoncer aux recours que prévoit sa législation intérieure et auxquels il tient mordicus. C'est une situation dont nous devons nous accommoder. Je suis d'accord avec M. de Mestral pour dire que, si nous pouvions y arriver avec les moyens qu'il préconise, ce serait formidable. Cependant, les pressions politiques ne risquent guère de se faire sentir.

En partant de ce qui existe à l'heure actuelle, avez-vous examiné la portée du mandat de la CMI afin de déterminer si nous pourrions y inclure certains des litiges transfrontaliers étant donné que cette institution est bien établie et qu'elle fonctionne très bien pour les deux parties? Je vous invitais à examiner le mandat de cette commission pour voir s'il ne pourrait pas être élargi. C'est là un mécanisme qu'on utilise maintenant pour des domaines bien circonscrits. L'expertise scientifique est très bonne des deux côtés. Les tribunaux existent déjà et fonctionnent bien. J'ai l'impression qu'ils pourraient être utilisés dans un contexte plus vaste. Nous allons faire venir des représentants de la CMI, et je me demandais si, en votre qualité de juristes, vous aviez une opinion là-dessus et si vous pensez comme moi que nous pourrions élargir le mandat de la CMI afin qu'elle puisse aussi être utilisée comme mécanisme de règlement des différends.

Enfin, sur le plan intérieur, je suis d'accord avec M. de Mestral pour dire que nous n'avons pas du tout fait appel à la législation américaine intérieure pour ce qui est des mécanismes de règlement de ces différends. Dans le dossier du bois d'oeuvre, je crois que nos producteurs pourraient facilement contester les mesures américaines devant les tribunaux américains, parce qu'elles ne satisfont pas au critère de l'application régulière de la loi aux termes de la législation intérieure des États-Unis, de la Constitution américaine. Qu'est-ce que j'entends par là? En gros, les Américains sont intervenus directement dans un processus administratif et ils sont intervenus sur le plan politique, par l'entremise de l'exécutif et du législatif. À mon avis, d'après ce que j'ai entendu dire, ils ont effectivement entravé l'application régulière de la loi devant ces tribunaux. Avez-vous exploré cette question, et pensez-vous qu'il vaudrait la peine de faire appel à ces recours intérieurs des Américains?

M. de Mestral: Je ne demanderais pas mieux que d'examiner d'autres recours. Je me suis surtout concentré jusqu'à maintenant sur la communauté européenne, sur l'effet direct des lois et sur leur application d'une façon assez circonscrite. Il y aurait toutefois d'autres façons de procéder, c'est sûr. Je propose que nous examinions tous les mécanismes existants, y compris tout ce qui est prévu dans l'ALENA, et que nous essayions de les renforcer. Je serais heureux de vous faire part des autres idées que je pourrais avoir.

Sur le plan technique, la différence entre l'ALE et l'ALENA, c'est que le premier serait de nouveau en vigueur si l'autre disparaissait; mais, pour l'instant, les mécanismes de règlement des différends de l'ALE sont clairement englobés dans l'ALENA qui, à bien des égards, va plus loin. Il y a quatre procédures qui sont prévues dans l'ALENA. Chacune à sa façon va plus loin que ce qui est prévu dans l'ALE. L'ALE n'est pas complètement disparu. Il vaut toujours pour l'agriculture. Il serait ressuscité si l'ALENA disparaissait.

You are better placed than I to judge the mood of the U.S. Congress, but I have always assumed there is not much room for a lot of negotiation with the U.S. Congress. That is why I am trying to explore the one area. Canada and the U.S. are litigious societies. We did accept chapter 19 — for better or for worse — and that has adapted to the realities of two rather litigious societies. I am trying to explore whether there might be some way of proceeding with integration along those lines, using this concept of NAFTA provisions in certain limited areas.

The IJC is certainly a tempting avenue. It has been in place since 1909. It makes recommendations and nothing more. That may be part of its success — namely, no one is afraid of it because, in the end, it is as strong as the value of the arguments it makes. It has done marvellous work in fact-finding and, for instance, whether the Canadian Wheat Board is doing certain things that the Americans allege, even though we have had one dispute settlement panel say that it was not. Perhaps a totally impartial fact-finding exercise by a body such as the IJC might assist in clearing the air. I certainly would not rule it out. It would give us recommendations, reports and facts. I do not think it would give us decisions.

I do not feel I am competent to give you an answer on whether there has been any technical violation of due process by the rather vigorous forms of intervention of the softwood coalition. Perhaps that is the case. American lawyers familiar with American administrative law would be better equipped to give you an answer.

The Chairman: Mr. Shrybman, do you have a comment?

Mr. Shrybman: I have three comments. First, there was a question about the differences between the FTA and NAFTA. There is a difference — namely, investor state litigation, which was not present in the FTA; it is in NAFTA. Giving corporations who have no obligations under this agreement the right to take us to international tribunals that can award damages against Canada is a rather extraordinary development in international law.

Second, I would caution anyone considering the need for new dispute resolution processes to have regard to their larger societal implications. I understand the dispute with the United States around softwood lumber is extremely irritating; it costs the Canadian economy in a significant way. However, we can do no more damage to Canada, as I believe we did in creating this investor state suit mechanism that wounds the country in terms of the integrity of its constitutional institutions, including Canadian courts. We need to be alive to those consequences before we leap at some solution that looks like it will provide a pragmatic answer

Vous êtes mieux placés que moi pour juger de l'humeur du Congrès américain, mais j'ai toujours supposé qu'il n'était guère possible de négocier avec le Congrès américain. C'est pour cette raison que j'oriente mes efforts sur un autre front. Le Canada et les États-Unis sont des sociétés où l'on fait beaucoup appel aux tribunaux. Nous avons accepté le chapitre 19, pour le meilleur ou pour le pire, et son application s'est adaptée à la réalité de nos deux sociétés assez promptes à faire appel aux tribunaux. J'essaie de voir s'il pourrait y avoir moyen d'intégrer cela en quelque sorte avec l'application des dispositions de l'ALENA dans des domaines bien circonscrits.

Il est certainement tentant de vouloir recourir à la CMI. Elle existe depuis 1909, mais elle fait des recommandations, sans plus. C'est peut-être là ce qui explique en partie son succès — à savoir que personne n'a à la craindre au bout du compte, car elle n'a de force que dans la mesure où les arguments qui lui sont présentés sont valables. Elle a fait un travail d'enquête extraordinaire pour ce qui est, par exemple, de savoir si la Commission canadienne du blé fait bien les choses que les Américains l'accusent de faire, même si un groupe spécial de règlement des différends a déjà statué par la négative. Peut-être qu'une enquête parfaitement impartiale menée par un organe comme la CMI pourrait aider à mettre les choses au point. Je n'excluais certainement pas cette possibilité. Cet organe pourrait faire des recommandations, des rapports et des enquêtes. Je ne pense pas qu'il pourrait rendre des décisions cependant.

Je ne suis pas vraiment en mesure de vous dire s'il y a eu violation technique de l'application régulière de la loi en raison des interventions plutôt vigoureuses de la coalition sur le bois d'oeuvre. Peut-être que les avocats américains qui connaissent le droit administratif américain seraient mieux en mesure de vous répondre.

Le président: Monsieur Shrybman, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Shrybman: J'aimerais faire trois commentaires. Tout d'abord, on a demandé quelles étaient les différences entre l'ALE et l'ALENA. Il y a une différence — soit les différends opposant un investisseur et un État, ce qui est prévu dans l'ALENA mais ne l'était pas dans l'ALE. C'est toute une innovation en droit international que d'accorder à des sociétés qui ne sont nullement liées par cet accord le droit de nous poursuivre devant des tribunaux internationaux et d'obtenir que le Canada leur verse des dommages-intérêts.

De plus, je dois rappeler à ceux qui disent qu'il nous faut de nouveaux mécanismes de règlement des différends qu'il ne faut pas oublier les répercussions sociétales plus générales. Je sais que le différend avec les États-Unis dans le dossier du bois d'oeuvre est très agaçant; il coûte très cher à l'économie canadienne. Cependant, je ne crois pas que nous puissions nuire plus au Canada que nous l'avons fait lorsque nous avons créé ce mécanisme de poursuites opposant un État et un investisseur qui nuit à l'intégrité des institutions constitutionnelles d'un pays, comme les tribunaux canadiens. Nous devons être conscients de

to a particular practical problem without looking at the larger context.

When it comes to trade in goods, there may be less concern. As we know, the softwood lumber dispute is about international trade in goods. When it comes to services, investment, and intellectual property, we are dealing with Canadian domestic public policy, which may have little to do with international relations, other than the fact that Canadian governments may be doing things that foreign investors and large corporation do not like. When we create dispute resolution mechanisms that exist outside the context of our Constitution and our Canadian courts to resolve disputes about domestic policy and law, then we have a real problem. I caution anyone looking for new, convenient answers to deal with these international irritants to have regard to the larger context.

Finally, I would look to the WTO and to multilateral solutions. I do not think we are in better shape now because we depend to a greater degree on trade with the United States than we did when NAFTA was established. Not putting all your eggs in the same basket is a wise and good adage. We would be better off if our international trade policies were more diversified. We are in better shape, particularly in the North America context where we have this enormous elephant next to us to invest our resources in multilateral solutions.

[Translation]

Mr. Ouellet: Senator Grafstein's five questions essentially concern dispute resolution and the political attitude on either side of the border. Whether we are talking about chapter 19, chapter 20, or more specifically issues such as softwood lumber, that involve domestic legislation, it always boils down to a certain political will to protect, a certain attitude that needs to be counteracted. The mechanisms that we will use or that we will try to improve — we have to work with what we already have — will always be a hindrance to that political attitude. Mechanisms will always need to be found in order to soften the effect of that political will.

You are absolutely right in raising the problem of a certain attitude on the part of Congress. What can one do to counteract the attitude of the legislative authority of the other party? We would be the first to complain about infringement on our legislative authority. One must insist each time on a division of powers, one must emphasize the need to settle disputes without undue intervention on the part of the political power. That is what institutions must be able to do.

ces conséquences avant de proposer de nouvelles solutions qui semblent peut-être être une réponse pragmatique à un problème pratique particulier, si on ne tient pas compte du contexte plus général.

Quant à lui, le commerce des marchandises suscite moins de préoccupations. Comme nous le savons, le différend dans le dossier du bois d'oeuvre porte sur le commerce international des marchandises. Pour ce qui est des services, des investissements et de la propriété intellectuelle, cela touche la politique publique canadienne, ce qui a peut-être très peu à voir avec les relations internationales, à l'exception du fait que les gouvernements canadiens font peut-être certaines choses que les investisseurs étrangers et les grandes sociétés n'aiment pas. Lorsque nous créons des mécanismes de règlement des différends, indépendants de notre Constitution et de nos tribunaux canadiens, pour régler des différends qui intéressent la politique publique et les lois nationales, c'est un gros problème. Je me dois de rappeler à ceux qui cherchent de nouvelles façons plus pratiques de régler ces irritants internationaux qu'il ne faut pas oublier le contexte plus général.

Enfin, je me tournerais plutôt vers l'OMC et des solutions multilatérales. Je ne crois pas que nous soyons dans une meilleure position aujourd'hui parce que nous dépendons dans une plus large mesure du commerce avec les États-Unis que ce n'était le cas avant la signature de l'ALENA. Il vaut mieux ne pas mettre tous nos oeufs dans le même panier. Il vaudrait mieux que nos politiques commerciales internationales soient plus diversifiées. Nous nous trouvons dans une meilleure situation, tout particulièrement dans le contexte nord-américain où nous nous trouvons à côté de cet énorme éléphant où nous pouvons investir nos ressources dans des solutions multilatérales.

[Français]

M. Ouellet: Essentiellement, les cinq questions du sénateur Grafstein portent sur le règlement des différends et sur l'attitude politique que l'on peut trouver de part et d'autre de la frontière. Que ce soit sous le chapitre 19, sous le chapitre 20 ou plus directement sur les questions comme le bois d'oeuvre qui touchent l'application des lois nationales, on en revient toujours à une certaine volonté politique de protection, à une certaine attitude qu'il faut combattre. Les mécanismes dont on se dotera ou qu'on essaiera d'améliorer — il faudra bien travailler avec ceux qu'on a déjà — devront à chaque fois être des obstacles à cette attitude politique. Il faudra toujours trouver des mécanismes qui apaiseront l'effet de cette volonté politique.

Vous avez entièrement raison quand vous soulevez le problème d'une certaine attitude du Congrès. Que peut-on faire à l'encontre de l'attitude du pouvoir législatif de l'autre partie? Nous serions les premiers à nous plaindre d'une intrusion dans nos pouvoirs législatifs. Chaque fois, il faut pouvoir insister sur une division des pouvoirs, mettre l'accent sur la nécessité de régler les litiges sans intervention outrancière du pouvoir politique. C'est à cela que les institutions doivent et devront servir.

We do have before us, in fact, a serious problem. We are confronted with an attitude that may change depending on relations between both countries. There will always have to be a way of extricating, I would say, issues from too great an influence exerted by American political power.

[English]

Senator Graham: Mr. de Mestral, I did not hear your formal presentation but I did listen with great interest to Senator Austin suggesting — if I remember correctly — that you favour a customs union. Is that true?

Mr. de Mestral: Yes.

Senator Graham: We have had many witnesses before this committee who discussed a customs union — some of whom said it is not in the cards and it is unrealistic. One witness said that he favoured a customs union. A couple of witnesses indicated that a customs union might be down the road. Do you think we should be entertaining a customs union at the present time and moving quickly towards that goal?

Mr. de Mestral: My view is that it would be preferable. We are in a situation where the degree of integration of the Canadian economy to the American economy is already in excess of that prevailing between many of the European community countries. It is quite extraordinary the degree to which the Canadian economy is integrated. Given that situation, it would be in our interest to remove the kind of barriers that now exist under our free trade agreement and to have, for instance, the customs union's goods move freely between without any hindrance.

Following the events in New York, we are being asked to set up essentially a North America outer perimeter, which is the very nature of a customs union. You cease to have a customs barrier between the two countries. We are being asked to do something close to the change Schengen agreement, which takes customs union beyond the normal requirements of customs unions. We are in a situation where that would be the natural thing to do.

Of course, the question is: Could we go to the United States and say formally, we want one and this is what we should have and let us negotiate it? My concern is that it is not likely that we could negotiate the kinds of institutions that we should have. It is not likely that we could negotiate a formal customs union.

In my text, I have suggested ways in which we might proceed modestly, yet I hope significantly, in that direction and down that road.

Senator Graham: Do you feel that we would not be overwhelmed by the United States and that it is indeed realistic?

Mr. de Mestral: We are already living in many ways in a virtual customs union without the legal advantages. We might as well pursue that avenue.

Nous sommes effectivement devant un problème sérieux. Nous sommes devant une attitude qui peut changer selon le contexte des relations entre les deux pays. Il faudra toujours pouvoir trouver une façon d'extirper, je dirais, les dossiers d'une influence trop forte du pouvoir politique américain.

[Traduction]

Le sénateur Graham: Monsieur de Mestral, je n'ai pas entendu votre présentation, mais j'ai écouté avec beaucoup d'intérêt les commentaires du sénateur Austin qui semblent indiquer — si je me souviens bien — que vous appuyez la création d'une union douanière. Est-ce exact?

M. de Mestral: C'est exact.

Le sénateur Graham: Le comité a entendu bon nombre de témoins qui sont venus discuter d'une union douanière — certains ont dit que c'était hors de question, que ce n'était pas réaliste tout simplement. Un témoin a dit qu'il appuyait la création d'une union douanière. D'autres témoins ont indiqué que ce serait peut-être possible plus tard. Pensez-vous que nous devrions songer à créer cette union douanière et que nous devrions agir le plus tôt possible?

M. de Mestral: Je pense que ce serait préférable. L'intégration de l'économie canadienne à l'économie américaine est déjà plus marquée que l'intégration entre plusieurs des pays membres de l'Union européenne. Le niveau d'intégration de l'économie canadienne est absolument extraordinaire. Compte tenu de cette situation, il vaudrait mieux éliminer le genre d'obstacles qui sont créés par notre accord de libre-échange et choisir plutôt, par exemple, une union douanière où les marchandises circulent librement.

À la suite des événements de New York, on nous demande tout compte fait de créer un périmètre externe, ce qui est après tout la nature même d'une union douanière. Il n'y aurait donc plus de barrière douanière entre les deux pays. On nous demande de créer quelque chose qui ressemblerait à l'accord de Schengen qui élargit le concept même de l'union douanière. Ce serait parfaitement naturel de procéder de cette façon.

Évidemment, il faut se demander si nous pourrions nous adresser aux États-Unis et dire officiellement: nous voulons une union douanière, voici ce que nous devrions obtenir, laissez-nous négocier? Je crains que nous ne puissions pas obtenir lors des négociations le genre d'institutions nécessaires. Il est fort peu probable que nous puissions négocier une union douanière officielle.

Dans mon texte, j'ai proposé des méthodes qui nous permettraient de nous orienter dans cette voie lentement mais sûrement.

Le sénateur Graham: Ne pensez-vous pas que nous serions écrasés par les États-Unis? Dans la négative, est-ce réaliste de penser cela?

M. de Mestral: À bien des égards nous vivons déjà dans une union douanière virtuelle, sans en connaître les avantages juridiques. Aussi bien aller dans ce sens.

Although I share the public policy concerns of my colleague, Mr. Shrybman, I look at the European Union, where they have the equivalent of a constitutional right of free movement of services, goods, people and capital. You get to a border and, if they stop you, you get your lawyer and you get your goods or yourself across that border. They cannot stop you constitutionally. Yet, public institutions, public health, public education, the kind of public values that we share and wish to defend so deeply in Canada have survived and are not under attack. I think that can be done in North America as it has been done in Europe. Although I share many of the concerns in terms of defending Canadian values, I am not fearful that these things cannot be reconciled.

Senator Graham: Perhaps I can ask Mr. Shrybman to comment on the same question. Let me recall the great debates of 1988, when those who opposed the FTA used as their principle argument the fact that we did not have a guaranteed access to the market of the United States and that we did not have a binding dispute settlement mechanism. I believe those are the two main arguments that were used by those opposing the FTA.

Mr. Shrybman, you said that you are not a fan of free trade liberalization; you said that NAFTA has not served Canada well and that claims to the effect that it has, do not stand up to careful scrutiny. Yet, there are those who say that millions of jobs have been created for Canadians as a result of the FTA and, indeed, the NAFTA. I suppose that you would argue that millions of jobs have, perhaps, been lost as a result of these agreements.

Do you see anything good about the FTA and NAFTA, any benefits or any net gains for Canada? Perhaps you would like to comment also on the customs union while you are responding.

Mr. Shrybman: That is an interesting question. Actually, I have never been asked whether I find any benefits in it.

I suppose not. The alternative would have been as it is, the World Trade Organization. Fundamentally, that is a more sound agreement. It does begin to constrain U.S. unilateralism in a way that NAFTA does not. The concessions we have made in NAFTA with respect to energy are extremely problematic. Building private enforcement into the investment disciplines of NAFTA is problematic. I did qualify my comments about it not having served the Canadian economy well as really more bias than informed view.

However, there is an element of informed view about that assessment and that is this: The largest portion of the Canadian manufacturing trade with the United States has to do with the production of autos and auto parts. We would not have an auto industry in Canada, I do not believe, but for the Auto Pact. The Auto Pact is based on a simple principle: If you want access to

Je partage les préoccupations de mon collègue, M. Shrybman, à l'égard de la politique publique, mais il ne faut pas oublier l'exemple de l'Union européenne, où il existe l'équivalent d'un droit constitutionnel de libre circulation des services, des marchandises, des personnes et des capitaux. Vous arrivez à une frontière et, si on vous arrête, vous communiquez avec votre avocat et vous ou vos marchandises traversez cette frontière. Constitutionnellement, on ne peut pas vous empêcher de traverser la frontière. Pourtant, les institutions publiques, la santé publique, l'éducation publique, toutes les valeurs publiques que nous partageons et que nous désirons ardemment défendre au Canada ont survécu dans l'Union européenne et n'y sont pas attaquées. Je crois qu'on peut faire la même chose en Amérique du Nord. Je partage certaines des préoccupations manifestées à l'égard de la défense des valeurs canadiennes, mais je crois qu'il sera possible de faire coïncider les intérêts des deux pays.

Le sénateur Graham: Monsieur Shrybman, pouvez-vous répondre à la même question? Reportons-nous aux grands débats de 1988, quand ceux qui s'opposaient à l'ALE faisaient valoir comme principal argument que nous n'avions pas un accès garanti au marché américain et qu'il n'existait pas de mécanisme exécutoire de règlement des différends. Je pense que ce sont les deux grands arguments employés par ceux qui s'opposaient à l'ALE.

Monsieur Shrybman, vous avez dit que vous n'étiez pas un partisan de la libéralisation des échanges commerciaux; vous avez dit que l'ALENA n'avait pas bien servi la cause du Canada et que ceux qui disent le contraire ne peuvent pas vraiment le démontrer. Pourtant, certains disent que des millions d'emplois ont été créés pour les Canadiens grâce à l'ALE et grâce à l'ALENA. Je suppose que vous pourriez dire que des millions d'emplois ont peut-être été perdus en raison de ces deux accords.

D'après vous, l'ALE et l'ALENA ont-ils été à l'avantage du Canada à certains égards? Peut-être pourriez-vous également faire quelques commentaires sur l'union douanière.

M. Shrybman: C'est une question fort intéressante. En fait, on ne m'a jamais demandé si je voyais des avantages à ces accords.

Je suppose que non. La solution de rechange aurait été l'Organisation mondiale du commerce. Essentiellement, cette organisation représente un accord plus avantageux. En effet, elle arrive à limiter dans une certaine mesure l'unilatéralisme des États-Unis alors que l'ALENA n'y parvient pas. Les concessions que nous avons faites dans l'ALENA à l'égard du secteur énergétique créent de graves problèmes. L'intégration de dispositions d'exécution privée dans les mesures visant les investissements dans l'ALENA présente un problème. N'oubliez pas que je vous ai dit que lorsque je signale que ces accords n'ont pas été vraiment à l'avantage de l'économie canadienne, c'est là mon parti pris et non pas l'opinion d'un expert.

Cependant, des experts en sont venus à certaines conclusions: La plus grande partie du commerce du secteur manufacturier canadien avec les États-Unis touche le secteur de la production automobile et des pièces automobiles. Nous n'aurions pas d'industrie automobile, c'est ce que je pense, si ce n'était le Pacte de l'automobile. Ce pacte est fondé sur un principe bien

Canadian markets, you will invest in Canada's economy. If you want to sell cars here, you will build cars here. That is fundamentally, antithetical to the principles of free trade. That is basically a protectionist arrangement. I know now that when we compete for foreign auto investment we are talking about substantial public subsidies.

I am sure members of the committee are more familiar with this than I, but I have read stories in the press lately about the very substantial public subsidies that are now being contemplated in order to attract the next auto plant because we do not have that principle well-established in Canada. I also realize that, with the value of the Canadian dollar and with the substantial subsidy that public health care offers manufacturers in the auto sector that we may not need the Auto Pact tomorrow. I believe we have disproportionately more investment in this country as a result of these other factors than the Auto Pact would require.

Manufacturing trade with the United States is often offered as evidence of the success of NAFTA, yet it arises from its antithesis. That is why I talked about the claims not bearing up under scrutiny. A lot of other trade we have with the United States would take place in any event. That is certainly true of unprocessed resources. I believe that we would not have a dispute with the U.S. lumber lobby either if we were able to export unprocessed logs to the United States. Much of it has to do with whether we can add value in this country. Where we are not adding value, the U.S. is more than happy to have our energy resources or mineral resources, and that trade would be taking place with or without NAFTA. The claims need to be examined.

As for the customs union, I am sorry, I cannot offer an informed view but to say that in the European community there is a parliamentary institution with a community-wide mandate. No one is talking about anything similar in the North American context. When we give up the jurisdiction and sovereignty of our own parliaments and our own courts, it disappears. It is not invested in a super-national institution that can guard the full array of public interests that may be at issue when large corporations and nations have disputes about trade issues. That is a very important difference.

There is also an important difference to be found in the Treaty of Rome and other European agreements that do engender community-wide commitments to environment protection and to the provision of social services and public services that do not exist as matters of international law in the North American context. As to whether we would be better off ceding sovereignty and the jurisdiction of our courts to some North America institution, the only other difference is that in Europe there would be some balance between the economic giants of Europe: Great

simple: Si vous voulez avoir accès aux marchés canadiens, vous investirez dans l'économie canadienne. Si vous voulez vendre des automobiles au Canada, vous fabriquerez des automobiles ici. Cela va bien simplement complètement à l'encontre des principes du libre-échange. Il s'agit d'une entente protectionniste. Je sais que lorsque nous livrons concurrence à d'autres pays pour des investissements étrangers dans le secteur de l'automobile, il est question d'importantes subventions gouvernementales.

Je suis convaincu que les sénateurs connaissent mieux la question que moi, mais j'ai lu des articles récemment qui faisaient état de subventions très importantes qu'envisage le gouvernement pour encourager la construction d'une usine de fabrication automobile simplement parce que nous n'avons pas ce principe au Canada. Je sais également que compte tenu de la valeur du dollar canadien et des subventions importantes offertes par le secteur des soins de santé aux fabricants d'automobiles, il serait possible que nous n'ayons pas besoin du Pacte de l'automobile demain. Je crois que nous avons beaucoup plus d'investissements au Canada en raison de ces facteurs que ne le nécessite le Pacte de l'automobile.

Le commerce avec les États-Unis dans le secteur manufacturier est souvent cité comme exemple du succès de l'ALENA, mais pourtant ce n'est pas le cas. C'est pourquoi j'ai dit que ces déclarations ne tenaient pas lorsqu'elles étaient étudiées de plus près. Un grand nombre des autres échanges commerciaux que nous avons avec les États-Unis existeraient de toute façon. C'est certainement le cas pour les ressources non transformées. Je crois que nous n'aurions pas de différend avec la coalition du bois d'oeuvre américaine si nous pouvions exporter des billes non transformées aux États-Unis. Ce différend repose sur la notion de valeur ajoutée au Canada. Si nous n'ajoutons pas de valeur, les États-Unis sont très heureux d'acheter nos ressources minières ou énergétiques, et ces échanges commerciaux auraient lieu que l'ALENA existe ou pas. Il faut étudier de près les déclarations de ceux qui chantent les louanges de l'ALENA.

Quant à l'union douanière, je regrette de ne pas être en mesure de vous offrir un avis d'expert; cependant je désire signaler que dans l'Union européenne, il existe une institution parlementaire dont le mandat touche tous les pays membres. Personne ne propose un système semblable dans le contexte nord-américain. Si nous cédonc la compétence et la souveraineté de nos parlements et de nos tribunaux, elles disparaissent. Cette compétence et cette souveraineté ne sont pas confiées à une institution supranationale qui peut défendre toute la gamme d'intérêts publics qui pourraient être en jeu lorsque de grandes sociétés et des nations ont des différends commerciaux. C'est une distinction très importante.

De plus, le Traité de Rome et d'autres ententes européennes assurent des engagements à l'échelle de la communauté européenne à l'égard de la protection environnementale et de la prestation de services sociaux et publics et il s'agit là de choses qui ne sont aucunement garanties dans le droit international dans le contexte nord-américain. Quant à la possibilité de céder la souveraineté et la compétence de nos tribunaux à une institution nord-américaine quelconque, il ne faut pas oublier qu'en Europe il y aurait un certain équilibre entre les grands joueurs

Britain, France, Germany and other countries. We have a very lopsided equation that exists in our context, which would make we wary as well.

The Chairman: Senator Grafstein and I were members of this committee in 1988 when the Free Trade Agreement was negotiated. We remember those arguments. The WTO did not exist, of course. The WTO has come along since then and it is one of the things that has changed the landscape.

[Translation]

Senator Corbin: What you said about the 2022 committee, regarding the panel on private dispute resolutions, must be the strangest story I have ever heard in this committee. It is strange that people would consent to go at their own expense to a meeting, wherever it was, whether it be in Maine, Colorado or Mexico. They go at their own expense, they have to pay for all of their expenses. I assume that the same rule applies to all the other members of such a panel, whether they come from the private sector or elsewhere. Why would your colleague go to these meetings at their own expense? Is it in order to have something to add to their curriculum vitae? I would assume that they would have something to contribute to the dispute settlement discussion. I think this is a very strange exercise. I have never heard of such a thing in my whole blessed life. We know that government and the private sector spend enormous amounts in order to defend their interests. I would like to have some more information so that I can understand what these people are motivated by. If they are not doing this out of Christian charity, why are they doing it?

Mr. Ouellet: The two people I spoke to about this told me that the other NAFTA committees are mainly made up of members of the public service. Therefore the people participating in those committees do not pay for their expenses. The 2022 committee is different in that it deals with private disputes and the people participating in that committee are either industry representatives or academics.

In the vast majority of cases, when these meetings are held, you can find out which of my 51 colleagues sit on the 2022 committee, and it is easy to find this out. That person must pay for himself. I cannot speak for anybody else, but I imagine that the reason is to make contacts. This is also a committee that does some useful work and I think they want it to succeed. Like yourself, I was shocked by this. The other person who talked to me about this is a lawyer with McCarthy Tétrault, in Quebec City. He works for a large Canadian firm and so his employer was happy to pay the expense of his participation in that committee. You need to be pretty solid in order to follow the committee's work and I was shocked to learn that you have to pay to participate in the committee's work.

Senator Corbin: Are you suggesting to this committee that we make a recommendation for the purpose of having these people's costs covered?

économiques, la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et les autres. Dans le contexte nord-américain, il y a lieu de s'inquiéter de la situation car les deux joueurs sont loin d'être de la même taille.

Le président: Le sénateur Grafstein et moi étions membres de ce comité en 1988 lorsque le Canada a négocié l'Accord de libre-échange. Nous nous souvenons bien de ces arguments. Évidemment, l'OMC n'existait pas alors. L'organisation a été créée depuis et c'est une des choses qui a changé le monde des relations commerciales.

[Français]

Le sénateur Corbin: Ce que vous nous avez dit, eu égard au comité 2022, au sujet du panel pour le règlement des différends privés, est certainement l'histoire la plus étrange que j'aie entendue à ce comité jusqu'à présent. Que des personnes consentent, à leurs frais, à se rendre sur place, peu importe où la réunion a lieu, que ce soit au Maine, au Colorado ou au Mexique. Ils y vont, à leurs frais, ils doivent payer toutes leurs dépenses. Je présume que la même règle s'applique à tous les autres membres d'un tel panel, qu'ils soient de l'entreprise privée ou ailleurs. Qu'est-ce qui motive un de vos collègues à se déplacer, à ses frais, pour assister à de telles réunions? Est-ce tout simplement pour ajouter une petite note à son curriculum vitae? D'ailleurs je présume qu'il est en mesure d'apporter quelque chose au règlement des différends. Je trouve ce genre d'exercice tout à fait étrange. Je n'ai jamais entendu parler d'une pareille affaire dans toute ma sainte vie. On sait que le gouvernement et l'entreprise privée déboursent des sommes énormes pour défendre leurs intérêts. J'aimerais avoir un élément d'information additionnel pour que je puisse comprendre ce qui motive ces gens. Si ce n'est pas la charité chrétienne, c'est quoi?

M. Ouellet: Les deux personnes que j'ai rencontrées à ce sujet me disent que les autres comités de l'ALENA sont essentiellement formés de membres de la fonction publique. Donc les frais ne relèvent pas de la poche des personnes qui participent à ces comités. Le comité 2022 a ceci de particulier qu'il touche les différends privés et ce sont des gens de l'industrie et des universitaires qui sont amenés à participer à ce comité.

Vous pourrez vérifier, dans la grande majorité des cas, lors de la tenue de ces réunions, lequel de mes 51 collègues est membre du comité 2022 et il est facile à retrouver. Il doit avancer l'argent de ses poches. J'imagine que ce qui le motive, je veux pas parler pour lui, c'est l'établissement de contact. C'est un comité qui a aussi des travaux relativement utiles et je pense qu'ils veulent que cela marche. Je suis comme vous, j'ai été sidéré d'apprendre la chose. L'autre personne qui m'en a parlé est un avocat chez McCarthy Tétrault, à Québec. Sa présence dans une grande firme canadienne fait que l'employeur accepte de bon gré de défrayer les coûts de sa participation au comité. Il faut avoir les reins solides pour pouvoir suivre les travaux du comité et cela a m'a jeté sur le dos d'apprendre qu'il faut avancer les sous pour participer aux travaux du comité.

Le sénateur Corbin: N'êtes-vous pas en train de proposer à ce comité que nous fassions une recommandation qui aurait pour but de couvrir les frais de ces personnes?

Mr. Ouellet: I do not think — and I did not come here to make a very specific recommendation — that it is normal that these expenses not be covered. I am told that only minimal costs are covered for participating in the committee and I do not understand why.

[English]

Senator Corbin: Americans control the whole operation of gas exports from Sable Island to the United States. I fully appreciate the approach you took in your comments, Mr. Shrybman. I do not dispute that. However, we met with some of the developers and we were told in no uncertain terms that there was no way they would get gas across to northwest New Brunswick and on to the rest of Canada by way of a pipeline unless the government provided subsidies. Government policy currently, as has been the case for a number of years, is that there are no subsidies for gas pipelines. That is regrettable because we must think of ourselves first and foremost in terms of our resources and the exhaustion of them over time. It is essential, from the point of a national energy strategy, to have Canadian fields linked to each other. That would be the wise thing to do.

I fully comprehend what you said, but as a New Brunswicker I regret very much that we could not follow through and establish a national gas pipeline link between the western fields and the eastern existing and potential fields.

Do you have any comment in that respect?

Mr. Shrybman: I hope that may still be possible. I did read that the Deep Panuke development has been put on hold temporarily. The concern is that, in building all of this infrastructure — these almost bullet lines to the United States — and increasing their capacity and in allowing the developers to lock up long-term contracts with the pipeline, we are foregoing the opportunity to serve Canadian markets and to build an infrastructure that would complete the network in Canada.

My clients are concerned that has not occurred already and they will be advocating for that outcome. Many of them work in the mills in northwest and northeast New Brunswick. They are concerned about being at a competitive disadvantage. The deregulation of the electricity market that the province has recently announced may add to that.

The status quo is problematic and needs to be addressed. Hopefully, that will happen.

Senator Corbin: Thank you for putting those comments on the records.

The Chairman: I wish to thank our witnesses for their presentations.

The committee adjourned.

M. Ouellet: Je pense — je ne venais pas ici lancer une recommandation très concrète — qu'il n'est pas normal que l'ensemble des frais ne soit pas couvert. On me dit qu'il y a des frais minimes qui sont couverts pour la participation des membres de ce comité et je ne comprends pas que ce soit le cas.

[Traduction]

Le sénateur Corbin: Les Américains contrôlent pleinement les exportations de gaz de l'île de Sable vers les États-Unis. Je comprends pourquoi, monsieur Shrybman, vous avez abordé la question comme vous l'avez fait. Je ne m'oppose pas à ce que vous avez dit. Cependant, nous avons rencontré certains des promoteurs et on nous a dit très clairement qu'il était hors de question d'acheminer du gaz par le nord-ouest du Nouveau-Brunswick vers le reste du Canada par pipeline à moins que le gouvernement ne fournisse des subventions. La politique actuelle du gouvernement, et c'est la même qui existe depuis déjà bon nombre d'années, est qu'aucune subvention n'est offerte pour les gazoducs. C'est regrettable parce que nous devons penser d'abord et avant tout au Canada lorsque nous parlons de nos ressources et de l'épuisement de ces ressources. Il faut donc absolument, dans le cadre d'une stratégie nationale de l'énergie, assurer un lien entre tous les champs canadiens. Ce serait prudent de le faire.

Je comprends ce que vous avez dit, mais à titre de Néo-Brunswickois, je regrette sincèrement que nous n'ayons pas pu établir un réseau de gazoduc national entre les champs de l'Ouest et les champs de l'Est, actuels et potentiels.

Voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Shrybman: J'espère que ce réseau est toujours possible. J'ai lu que l'on avait décidé de mettre en attente, pour l'instant, l'aménagement du gisement de Deep Panuke. On craint qu'en constituant toute cette infrastructure — ce lien pratiquement direct avec les États-Unis — et en augmentant leur capacité et en permettant aux promoteurs de signer des contrats à long terme avec la société du gazoduc, nous nous empêchions de desservir les marchés canadiens et de créer une infrastructure qui permettrait de compléter le réseau canadien.

Mes clients s'inquiètent du fait que ce réseau ne soit pas encore complété et insisteront pour qu'il le soit. Nombre d'entre eux travaillent dans les papeteries du nord-est et du nord-ouest du Nouveau-Brunswick. Ils craignent un désavantage concurrentiel. La déréglementation du secteur de l'électricité récemment annoncée par la province pourrait rendre les choses encore plus difficiles.

Le statu quo présente des problèmes. Cette situation doit être étudiée. J'espère qu'on agira dans ce dossier.

Le sénateur Corbin: Je vous remercie d'avoir fait ces commentaires officiellement.

Le président: Je tiens à remercier les témoins d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

As individuals:

Mr. Armand de Mestral, Professor, Faculty of Law, McGill University;
Mr. Richard Ouellet, Assistant Professor, Faculty of Law, Laval University;
Mr. Steven Shrybman, Lawyer, Sack Goldblatt Mitchell.

TÉMOINS

À titre personnel:

M. Armand de Mestral, professeur, faculté de droit, Université McGill;
M. Richard Ouellet, professeur adjoint, faculté de droit, Université Laval;
M. Steven Shrybman, avocat, Sack Goldblatt Mitchell.

23
F71

Government
Publications



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, March 18, 2003

Le mardi 18 mars 2003

Issue No. 10

Fascicule n° 10

Eighteenth meeting on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

Dix-huitième réunion concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et les
États-Unis d'Amérique et entre le Canada
et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator De Bané substituted for that of the Honourable Senator Day (*March 3, 2003*).

The name of the Honourable Senator Setlakwe substituted for that of the Honourable Senator Mahovlich (*March 3, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur De Bané substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 3 mars 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Setlakwe substitué à celui de l'honorable sénateur Mahovlich (*le 3 mars 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday March 18, 2003
(19)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:37 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (8).

Other senators present: The Honourable Senators Day and Stratton (2).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the Committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and to Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian/American Border Trade Alliance:

Mr. Jim Phillips, President and Chief Executive Officer.

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ronald W. Bulmer, President.

From the Nova Scotia Fish Packers Association:

Mr. Denny Morrow, Executive Director.

As an individual:

Mr. Anthony Campbell, Consultant.

Mr. Phillips made a presentation and answered questions.

Mr. Bulmer made a presentation and, along with Mr. Morrow, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 18 mars 2003
(19)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 37, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (8).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day et Stratton (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De la Canadian/American Border Trade Alliance:

M. Jim Phillips, président et chef de la direction.

Du Conseil canadien des pêches:

M. Ronald W. Bulmer, président.

De Nova Scotia Fish Packers Association:

M. Denny Morrow, directeur général.

À titre personnel:

M. Anthony Campbell, expert-conseil.

M. Phillips fait un exposé puis répond aux questions.

M. Bulmer fait un exposé puis, assisté de M. Morrow, répond aux questions.

Mr. Campbell made a presentation and answered questions.

At 7:20 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Campbell fait un exposé puis répond aux questions.

À 19 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 18, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:37 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*Translation*]

The Chairman: Honourable senators, I call the meeting to order.

We have a slight change in the program because the Senate sat longer than we anticipated. Mr. Daniel Jean, Acting Assistant Deputy Minister, Policy and Program Development, Citizenship and Immigration Canada, was waiting. He had to leave unexpectedly for a cabinet meeting. We will have him back another time.

We will move now to the second part of our very important agenda on the problems at the Canada-U.S. border. On your agenda, this part is scheduled for 6 p.m. Although we are late starting, we are beginning 20 minutes early with the second section.

I remind honourable senators that the fish issue was brought to our attention when we were in Western Canada. Of course, our witnesses will explain it further.

We have heard rumours about lineups at the border today. Mr. Phillips is very knowledgeable about that.

Mr. Jim Phillips, President and Chief Executive Officer, The Canadian/American Border Trade Alliance: Honourable senators, it is an honour to be with you and I am pleased to participate. The full text of my comments has been copied and handed out to everyone.

I am President and CEO of the Canadian/American Border Trade Alliance, which is the only binational, transcontinental organization that represents the entire U.S.-Canada border from Maine to Washington, 22 states, and the provinces in Canada. We have 60,000 companies and organizations in our network. They represent all walks of border business, from transportation — rail and truck — to shippers to producers to economic development organizations, chambers of commerce and government agencies.

The bottom line of the major trade question today has three parts. The U.S.-Canada economic fundamentals are excellent, despite what you read in some papers. U.S.-Canada trade flows are strong and vigorous relative to the global economy and the situations that are occurring. Most importantly, U.S.-Canada relations are strong, solid and mature. That is critical as an underlying basis or foundation for the focus on the border.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 18 mars 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 37 pour faire une étude et présenter un rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président: La séance est ouverte.

Un léger changement a été apporté au programme parce que le Sénat a siégé plus longtemps que prévu. M. Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes, Citoyenneté et Immigration Canada, attendait. Il a dû partir subitement pour assister à une réunion du Conseil des ministres. Il reviendra un autre jour.

Nous passons au deuxième volet de notre programme très important sur les problèmes qui se posent à la frontière canado-américaine. Sur votre ordre du jour, ce volet était prévu à 18 heures. Même si notre séance commence en retard, nous nous attaquons à ce deuxième volet 20 minutes plus tôt que prévu.

Je rappelle à mes collègues que le problème concernant le secteur de la pêche a été porté à notre attention lorsque nous étions dans l'Ouest. Notre témoin donnera, bien entendu, de plus amples informations à ce sujet.

Des rumeurs circulent au sujet des longues files d'attente à la frontière aujourd'hui. M. Phillips est très bien informé à ce sujet.

M. Jim Phillips, président et chef de la direction, Canadian/American Border Trade Alliance: Honorables sénateurs, c'est pour moi un honneur d'être ici aujourd'hui et c'est un plaisir de participer à vos travaux. Le texte intégral de mes commentaires a été copié et distribué.

Je suis président et chef de la direction de la Canadian/American Border Trade Alliance, le seul organisme binational et transcontinental qui représente toute la frontière canado-américaine, du Maine à Washington, qui traverse 22 États et plusieurs provinces du Canada. Notre réseau regroupe 60 000 entreprises et organismes qui représentent tous les secteurs du commerce frontalier, à savoir les transports — ferroviaire et routier —, les expéditeurs, les producteurs, les organismes de développement économique, les chambres de commerce et divers organismes gouvernementaux.

La principale question commerciale examinée aujourd'hui comporte trois volets. Contrairement aux bruits répandus par certains journaux, les facteurs économiques qui sous-tendent les échanges entre les États-Unis et le Canada sont excellents. Le flux des échanges est vigoureux par rapport à la situation économique mondiale et aux événements actuels. Ce qui est capital, c'est que les relations entre les États-Unis et le Canada sont vigoureuses, solides et empreintes de maturité. C'est un fondement essentiel dans le contexte de l'attention particulière que l'on porte aux questions frontalières.

I was last before the committee in October 2000. We talked about the border then. Since that time, as you know, the Smart Border Declaration has been signed together with the 30-point plan. A majority of the testimony given in the committee's findings were in fact included in the 30-point plan. It became a reality in December 2001.

We must always guard against misinformation, rumours and faulty prognostications that cause confusion and unnecessary, counterproductive concern and negativity in these trying times.

There was a sea change on 9/11. Make no mistake; security is a primary necessity. That change is permanent. The key understanding that is missing in a lot of places is in the re-engineering of border management. The objective here is to make the border more efficient than it ever was before September 10 while increasing security at the same time.

I want to call your attention to two recent, critical quotes that will hold sway here. Commissioner Bonner is now in charge of all border protection for the United States. He states that there are twin goals — not two to be looked at separately, but twin goals. He is specifically referring to public security and economic security as twin goals that must be achieved. They are no longer separating them or stressing one over the other.

Homeland Security Secretary Tom Ridge more recently said, critically and specifically, that neither public nor economic security would be approached at the expense of the other. There is a lot of false perception that security will hold sway, the border will close down and low-risk goods and people inhibited. That is the furthest thing from the reality or the intent of the U.S. and Canadian agencies that are working on this.

The facilitation of low-risk goods and people is absolutely critical to the economic security of Canada and the United States. The way we do business at the border is changing; make no mistake about that. The fact is that resistance to change causes an almost immediate negative response to most everything that is happening.

Again, I want to leave two things with you. The key to achieving public security and economic security, which is the facilitation of low-risk goods and people, while reducing congestion and delay to lower levels than ever before in the history between our two countries, lies with two things: enrolment in low-risk processes and pre-arrival information systems that are now being developed.

Low-risk enrolment means NEXUS for people and FAST, which means fast and secure trade, for goods. There is a whole process, a joint system, agreed to by the U.S. and Canada under the 30-point plan. It has been introduced and implemented. It is in its early stages.

La dernière fois que j'ai comparu devant le comité, c'était en octobre 2000. Nous avions alors discuté de la frontière. Depuis lors, la Déclaration sur la frontière intelligente a été signée en même temps que le plan en 30 points. La plupart des suggestions qui ont été faites par le comité ont été reprises dans ce plan qui a été mis en place en décembre 2001.

Il faut toujours se méfier de la désinformation, des rumeurs et des prévisions erronées qui sèment la confusion et engendrent des inquiétudes et une négativité inutiles et destructrices en ces temps difficiles.

Les événements du 11 septembre ont soulevé une vague de changements. Il n'y a plus d'erreur possible; la sécurité est primordiale. C'est un changement permanent. Ce qui manque surtout, c'est une bonne compréhension du but de la réforme de la gestion de la frontière. L'objectif est de rendre la frontière plus efficace qu'avant le 10 septembre tout en augmentant le degré de sécurité.

J'aimerais attirer votre attention sur deux déclarations récentes qui auront une forte emprise ici. Le commissaire Bonner est actuellement responsable de la protection frontalière pour les États-Unis. D'après lui, il s'agit d'atteindre deux objectifs indissociables, à savoir la sécurité publique et la sécurité économique. Ces deux objectifs ne sont plus considérés séparément et les Américains ne mettent plus davantage l'accent sur l'un que sur l'autre.

Le secrétaire à la Sécurité intérieure, Tom Ridge, a déclaré dernièrement sans ambages que l'on cesserait d'accorder la priorité à l'un ou l'autre de ces objectifs au détriment du deuxième. Dans bien des milieux, on a la fausse perception que la sécurité dominera, que la frontière deviendra hermétique et que la circulation des marchandises et des personnes à faible risque sera entravée. Cette perception ne correspond en rien à la réalité ou aux intentions des organismes américains et canadiens qui s'appliquent à accroître la sécurité à la frontière.

La facilitation du mouvement des marchandises et des personnes à faible risque est absolument essentielle pour la sécurité économique du Canada et des États-Unis. Ne vous y méprenez pas: la façon de procéder à la frontière change et la tendance naturelle à résister au changement engendre presque instantanément une réaction négative à la plupart des nouvelles mesures qui sont prises.

Je tiens à signaler que la clé de la sécurité publique et de la sécurité économique, à savoir la facilitation du mouvement des marchandises et des personnes à faible risque, dans le but de réduire considérablement la congestion et les retards, repose sur deux facteurs: l'adoption de processus axés sur le faible risque et les systèmes d'information préalable que l'on met actuellement en place.

En ce qui concerne les personnes, ce processus est axé sur le programme NEXUS et, en ce qui concerne les marchandises, il est axé sur EXPRESS (transport rapide et sécuritaire). Les États-Unis et le Canada se sont entendus sur l'adoption d'un processus, à savoir un système conjoint, dans le cadre du plan en 30 points. Ce système a été mis en place et sa mise en oeuvre a été amorcée.

The Chairman: Mr. Phillips, you explained this to me before the meeting, but I do not think most people know what NEXUS is.

Mr. Phillips: NEXUS is a joint system for entry into the U.S. or Canada by U.S. or Canadian citizens. You obtain an enrolment form, which you fill out with your background, where you live, your name and so forth. You send it in. It costs Can. \$80 or U.S. \$50 for five years. The fee is for the processing of your application. It is not for joining NEXUS.

When you apply, you are put through all of the RCMP databases for past criminality. You are put through the FBI on the U.S. side. You go through all the U.S. and Canadian historical databases. If you have no previous history, you are then interviewed by the American and Canadian agencies, Homeland Security and Canada Customs and Immigration. That takes about 15 minutes.

You are then given a proximity card that has your picture on it. When the system is fully operational, there will be a proximity reader overhead as you approach the border. You hold your card up, inside your car, above window level, and it reads that card. Everyone in the car must have that card. Your picture comes up in the booth where the inspector is. If there are five people in the car, five pictures come up. He just does a visual check; does not stop you; does not question you. It takes about six seconds to process a car. There will be dedicated lanes for NEXUS.

Right now, five ports have implemented the NEXUS process. The Niagara area is opening up the process at three bridges in the spring. By the end of 2003, 15 locations will be operational. It is a tremendous system. As I said, it is for entry into either the U.S. or Canada.

FAST is a similar system for goods. The driver is pre-enrolled and checked out. The trucking company is pre-enrolled and checked out. The shipper of the goods is pre-enrolled and checked out. A security routine is performed where security of goods within the plant and in transit to the border is checked. Once that check is approved, the truck is in FAST. I can report to you that both countries are working on what I call "Mini-FAST." It is an alternate commercial inspection process for smaller businesses that do not qualify for FAST. That is yet to come, but it will also be a joint system between the U.S. and Canada.

Le président: Monsieur Phillips, vous me l'avez expliqué avant la réunion, mais je pense que la plupart des personnes ne savent pas ce qu'est le NEXUS.

M. Phillips: NEXUS est un système conjoint applicable à l'entrée aux États-Unis ou au Canada de citoyens canadiens ou américains. Il faut se procurer un formulaire d'inscription et le remplir en y indiquant les antécédents, le lieu de résidence, le nom et divers autres renseignements. On le renvoie et on paie des droits de 80 \$ CAN ou de 50 \$ US pour cinq ans. Les droits couvrent les frais de traitement de la demande. Il ne s'agit pas de droits d'inscription.

À la réception de la demande, on vérifie dans toutes les bases de données de la GRC si l'intéressé n'a pas d'antécédents criminels. On fait la même vérification dans les bases de données de la FBI aux États-Unis. On fait donc des vérifications dans toutes les bases de données chronologiques américaines et canadiennes. Si l'on découvre que vous avez des antécédents, vous êtes interviewé par l'agence américaine et par l'agence canadienne, à savoir par le Homeland Security et par Douanes et Immigration Canada. L'entrevue dure environ 15 minutes.

On vous remet une carte de proximité portant votre photo. Lorsque le système sera entièrement opérationnel, des lecteurs de cartes de proximité auront été installés aux abords de la frontière. Il suffira de présenter votre carte, tout en restant dans la voiture, à un niveau situé au-dessus de celui de la vitre de la portière et le lecteur entrera en action. Tous les passagers devront être en possession de cette carte. Votre photo apparaîtra sur un moniteur dans la cabine de l'inspecteur. S'il y a cinq personnes dans la voiture, les cinq photos apparaîtront. Il lui suffira de faire une vérification visuelle; il ne vous fera pas arrêter et ne vous posera pas de questions. Ce système permet de faire la vérification pour une voiture en six secondes environ. Des voies spéciales seront prévues pour NEXUS.

Jusqu'à présent, cinq points d'entrée ont mis le processus NEXUS en oeuvre. Il sera mis en oeuvre au printemps à trois ponts de la région de Niagara. D'ici la fin de 2003, il sera opérationnel à 15 points d'entrée. C'est un système d'une efficacité extraordinaire. Comme je l'ai mentionné, il s'applique à l'entrée aux États-Unis ou au Canada.

Le système EXPRESS est un système analogue applicable aux marchandises. Le chauffeur du camion s'est inscrit au préalable et a fait l'objet de vérifications. L'entreprise de camionnage s'est également inscrite au préalable et a fait l'objet de vérifications. L'expéditeur aussi. On fait une enquête de sécurité de routine au cours de laquelle on vérifie la sécurité des marchandises à l'usine et pendant le transport de l'usine à la frontière. Lorsque cette vérification est approuvée, le camion est inscrit au processus EXPRESS. Je signale que nos deux pays préparent actuellement ce que j'appelle le «mini-EXPRESS». Il s'agit d'un processus d'inspection commerciale de remplacement pour les petites entreprises qui ne sont pas admissibles à EXPRESS. Ce nouveau processus n'a pas encore été mis en place, mais il s'agit également d'un processus conjoint.

Pre-arrival information is absolutely critical. There was a big furore recently about that. It simply means that you will identify who and what you are before you reach the border with a commercial shipment. If you are on a ship, you will do it 24 hours before the container is loaded. That is a fact in the United States and will be coming to Canada shortly.

I can report that since the maritime container security system was put in place on February 2, 420,000 containers have been looked at. Seventeen thousand of those were identified for further review — that is four per cent. We have always estimated that three per cent to five per cent of the containers that are moving around are questionable. As it turns out, it is four per cent, to date. Only 40 denial-of-loading orders have been issued. Only 40 out of 420,000 fall into that category, so it is not a major issue. We have, essentially, increased the safety of the global maritime system.

For trucks, as has just been announced, there will be a pre-arrival information process before they reach the border, in as short a time as possible. They will be able to do a risk-analysis targeting before the truck physically arrives at the border.

The benefit of this, in your interest, is that once a container has been checked and X-rayed at its port of origin, it can move on. When it arrives in Canada or in the United States, it moves through the border without further check. It does not have to be checked at the actual border.

Once the pre-arrival information has been received, in 30 seconds they can be cleared at the border, which will eliminate congestion. The benefit is that while we are increasing security and asking people to report earlier, once that occurs, the process at the border will be more efficient. The goods and services that are so important to both economies will move across the border.

Traffic streaming and perimeter clearance strategy are two other items. I brought with me today for your edification a set of handouts of a PowerPoint presentation. It describes exactly what the perimeter clearance strategy, which is being embodied into the Smart Border in parts, is. I know that in some areas, perimeter clearance did not take on a good meaning. We have given you a definition of “perimeter clearance strategy,” which is not a customs union. It does not do away with the U.S.-Canada border and Canada does not have to do everything in the same way as the United States. With that understanding, perimeter clearance is much more intelligible.

Referring to the booklet that I gave you, I will show you the economic and environmental impact of traffic streaming and perimeter clearance. I will also leave you with a compact disc that is a model of an actual experience at the Peace Bridge, which is the second-busiest crossing. If we were to put NEXUS in — which we have — and if we were able to do some pre-review of truckers before they crossed the bridge, we could reduce the environmental

L'information préalable à l'arrivée est d'une importance capitale. Ce système a soulevé dernièrement un tollé de protestations. Il consiste à déterminer votre identité et vos antécédents avant que vous n'arriviez à la frontière avec une cargaison commerciale. Dans le cas d'un navire, il faudra communiquer l'information 24 heures avant le chargement du conteneur. Ce système est déjà opérationnel aux États-Unis et il le sera bientôt au Canada.

Je signale que depuis la mise en place du système de sécurité pour les conteneurs maritimes, à savoir depuis le 2 février, 420 000 conteneurs ont été examinés. Dix-sept mille de ces conteneurs, soit 4 p. 100, ont été désignés pour un examen plus approfondi. Nous avons toujours estimé que le pourcentage de conteneurs suspects se situait entre 3 et 5 p. 100. Le résultat des examens faits jusqu'à présent indique qu'il est de 4 p. 100. Le nombre d'ordonnances de refus de chargement prises n'est que de 40. Quarante conteneurs sur 420 000 seulement font partie de cette catégorie, ce qui est très peu. Nous avons donc ainsi accru la sécurité du système de transport maritime mondial.

En ce qui concerne les camions, comme on vient de l'annoncer, un processus d'information avant l'arrivée à la frontière sera mis en place dans les plus brefs délais. Il permettra de faire une analyse des risques ciblée avant l'arrivée proprement dite du camion à la frontière.

L'avantage de ce système est que lorsqu'un conteneur a été vérifié et examiné aux rayons X à son point d'origine, on peut le laisser passer. À son arrivée au Canada ou aux États-Unis, il peut traverser la frontière sans être soumis à d'autres contrôles. Il n'est plus nécessaire de le vérifier à la frontière même.

Lorsque l'information préalable a été fournie, le chargement peut être dédouané à la frontière en 30 secondes, ce qui évite la congestion. L'avantage de cette façon de procéder est qu'elle accroît la sécurité tout en accroissant l'efficacité du processus à la frontière. Les marchandises et les services qui revêtent une importance capitale pour l'économie américaine et pour l'économie canadienne ne seront donc pas bloqués à la frontière.

L'écoulement du trafic et la stratégie de dégagement du périmètre sont deux autres processus. J'ai apporté aujourd'hui à votre intention plusieurs exemplaires d'un document en PowerPoint. Il donne une description précise de cette stratégie qui fait partie intégrante de la frontière intelligente. Je sais que dans certaines régions, cette expression n'a pas été interprétée dans un sens positif. Ce document contient une définition de cette stratégie qui n'est pas une union douanière, qui ne supprime pas la frontière entre les États-Unis et le Canada et qui n'oblige pas le Canada à adopter une procédure rigoureusement identique à celle des États-Unis. Grâce à ces mises au point, le sens de cette expression devient plus clair.

En me basant sur la brochure que je vous ai remise, je me propose d'expliquer l'impact économique et environnemental de l'écoulement du trafic et du dégagement du périmètre de sécurité. Je vous remettrai également un disque compact concernant un modèle d'expérience faite au Peace Bridge, qui est le deuxième point de passage le plus fréquenté. En mettant le processus NEXUS en oeuvre — ce que nous avons fait — et en faisant un

discharge at the bridge by more than 50 per cent per year. In total discharge, that is thousands of pounds of carbon monoxide, nitrous oxide and hydrocarbons, which are of interest in respect of the Kyoto Protocol here in Canada.

Essentially, the PowerPoint presentation will allow you to see the benefits of what is happening at the borders and what could happen. The bottom line is that we have to achieve economic security and public security, and not one at the expense of the other.

I want to go through four or five critical things that are included in detail in the text. While many personnel have been added since September 11, particularly on the U.S. side, there are still a number of toll booths that are not open at peak periods. We need additional staff and they are in the process of being hired and trained. By the end of this year, that problem should have been minimized.

It is also critical to shift the first point of arrival. That will be dealt with by the perimeter clearance strategy. We want to interdict people offshore. If passengers are visiting Canada or the United States, immigration officials will look at them at the airport of their embarkation. If they were not admissible to Canada or to the United States, they would not be allowed to board the plane. That is called "offshore interdiction" and is preferred to having them land in Toronto or New York and dealing with them onshore. Officials are moving in that direction, I am glad to say.

Concerning the first point of origin on goods, we have targeters for containers coming into the three ports: Halifax, Vancouver and Montreal. U.S. targeters are doing risk management in Canadian ports and Canadian targeters are doing the same in some American ports. That harmonized process is working well.

There are two points within the 30-point Smart Border Plan that likely will not be achieved in the near term unless something is done. The first problem is off-border inspection — processing zones — whereby U.S. customs agents work on Canadian soil and Canadian agents work on U.S. soil. It involves the Charter of Rights, the Bill of Rights and many sovereignty issues. A change in Canadian legislation is needed to allow land border assessment to be done efficiently at land borders, much like the Canadian airport pre-clearance agreement. That problem has to be dealt with and we are not making much progress.

The second problem is with joint facilities at the border. The grand plan was to build a single facility where U.S. and Canadian inspectors could operate. However, until we solve the first problem I mentioned — operating on each other's soil — they will remain joint or common facilities where the border has to go

examen préalable des camionneurs avant qu'ils ne passent le pont, on pourrait réduire de plus de 50 p. 100 par an les émissions libérées dans l'environnement. Cela représenterait au total des milliers de livres de monoxyde de carbone, d'oxyde nitreux et d'hydrocarbure; ce serait donc intéressant pour le Canada par rapport au Protocole de Kyoto.

Le document en PowerPoint vous permet de prendre conscience des avantages des mesures prises aux frontières et des changements qui pourraient se produire. L'objectif final est d'assurer la sécurité économique et la sécurité publique et pas de donner la priorité à l'une au détriment de l'autre.

Je voudrais passer en revue quatre ou cinq points essentiels exposés en détail dans le document. Alors que l'effectif a été considérablement accru depuis le 11 septembre, surtout aux États-Unis, un certain nombre de postes de péage restent fermés pendant les périodes de pointe. Nous avons besoin d'effectifs supplémentaires; ils sont en cours de recrutement et de formation. D'ici la fin de l'année, ce problème devrait par conséquent être pratiquement réglé.

Il est en outre essentiel de changer le premier point d'arrivée. La question sera réglée par la stratégie de dégagement du périmètre. Nous voulons interdire l'embarquement des personnes inadmissibles à l'étranger. Les passagers à destination du Canada et des États-Unis seront contrôlés par les agents d'immigration à l'aéroport d'embarquement. S'ils ne sont pas admissibles au Canada ou aux États-Unis, on ne leur permettra pas de monter à bord. C'est ce qu'on appelle «l'interdiction à l'étranger» qui est préférable aux mesures prises au débarquement à Toronto ou à New York. J'ai le plaisir d'annoncer que les agents d'immigration ont tendance à procéder ainsi.

En ce qui concerne le premier point d'origine des biens, des «cibleurs» ont été mis en place pour les conteneurs dans les trois ports suivants: Halifax, Vancouver et Montréal. Les cibleurs américains assurent la gestion des risques dans les ports canadiens et les cibleurs canadiens font de même dans les ports américains. Ce processus harmonisé est efficace.

On n'atteindra probablement pas les objectifs à court terme en ce qui concerne deux des 30 points du Plan pour la création d'une frontière intelligente, à moins de prendre certaines mesures. La première difficulté est liée au système d'inspection hors-frontière — dans les zones de contrôle — en vertu duquel des agents de douane américains font des contrôles en sol canadien et des agents de douane canadiens font des contrôles en territoire américain. Il fait intervenir la Charte des droits, la Déclaration des droits et de nombreux facteurs liés à la souveraineté. Il est nécessaire d'apporter des modifications à la législation canadienne pour permettre d'effectuer des évaluations efficaces aux postes frontaliers terrestres, comme en ce qui concerne l'Accord canadien de prédédouanement dans les aéroports. Ce problème doit être réglé et les progrès sont plutôt lents à ce chapitre.

Le deuxième problème concerne les installations communes à la frontière. Le grand plan initial consistait à établir une installation commune pour les inspecteurs américains et canadiens. Cependant, tant que l'on n'aura pas réglé le premier problème que j'ai mentionné — l'intervention sur le territoire de

through the building. Rather, it should be on one side or the other. At the Thousand Islands facility, Canada needs to come to the U.S. at the American span of the bridge and the U.S. needs to come to Canada at the Canadian span of the bridge. We need to deal with that issue and it is not moving forward in the way that it ought.

I have made some recommendations, such that Canadian customs inspectors actually do some pre-reviews. It is in the interests of Canada, with 87 per cent of exports going to the United States, to move goods into the United States as efficiently as possible. I suggest that there may be some pre-reviews that Canadian inspectors could do to eliminate some of the congestion that we have now. That congestion is mainly caused by the small number of trucks — I would say less than 10 per cent — that are not prepared when they come to the border.

Last but not least is the modelling technique, the details of which are in the material that I provided to you. This is a model of the actual Peace Bridge. It is quite enlightening. Spend 20 minutes with it and you will learn some interesting things about the reality of the border.

In closing, I would say, in representing both Canadian and U.S. constituents on the border, that we need to have a seamless border between Canada and the United States for legal, low-risk activity. It should be as easy as going from province to province or from state to state. There will be a border, different laws and different regulations, but the ability of low-risk and legal people and goods to cross it should be as simple as we can make it. We need a technically Smart Border and we need intelligence to handle the other, unknown activities. Intelligence and risk management are critical. Identify the good guys and gals, let them go and then look at everyone else, rather than trying to find the bad guy by looking for a needle in a haystack.

Shortly, you will hear specific things about perishable goods and seafood that have not yet been dealt with to the extent that they should. Remember, the economic vitality of Canada and of the United States are totally interdependent and that strength is the power that a country commands in the world. It is critical to both countries that we maintain the economic activity as effectively as we can.

Everyone throws out numbers, such that 87 per cent of Canadian exports go to the U.S. and 23 per cent of U.S. exports go to Canada. However, keep in mind that the U.S. economy is quite a bit larger than Canada's, so 23 per cent of a bigger number is as significant as 87 per cent of a smaller number. We are much

l'autre pays —, il subsistera des installations communes où la frontière devra passer dans l'édifice. L'installation commune devrait au contraire être établie d'un côté ou de l'autre de la frontière. À l'installation des Mille-Îles, les agents canadiens doivent se rendre aux États-Unis, sur la travée américaine du pont et les agents américains doivent venir au Canada, sur la travée canadienne du pont. Il est nécessaire de régler cette question mais les progrès sont trop lents.

J'ai fait quelques recommandations, notamment que les inspecteurs de douane canadiens fassent des examens préalables. Étant donné que 87 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis, le Canada a tout intérêt à assurer le mouvement des biens vers les États-Unis de la façon la plus efficace possible. Je recommande que les inspecteurs canadiens fassent des examens préalables afin de réduire la congestion actuelle. Cette congestion est principalement causée par un petit nombre de camions — probablement moins de 10 p. 100 — qui ne sont pas prêts à leur arrivée à la frontière.

Il y a enfin et surtout la technique de modélisation, sur laquelle vous trouverez des informations précises dans le document que je vous ai remis. Il s'agit d'un modèle concernant le Peace Bridge. C'est très intéressant. Consacrez une vingtaine de minutes à l'examiner et vous apprendrez des faits intéressants sur la frontière.

En conclusion, je dirais, au nom des intervenants canadiens et américains, qu'il est nécessaire d'établir une frontière fluide entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne les activités légales et à faible risque. Le passage à la frontière canado-américaine devrait être aussi facile que le passage d'une province à l'autre ou d'un État à l'autre. La frontière ne disparaîtra pas et des lois et règlements différents continueront de s'appliquer, mais il faudrait simplifier autant que possible le passage à la frontière des personnes et des biens qui circulent en toute légitimité et qui présentent un niveau de risque peu élevé. Il est nécessaire d'établir une frontière intelligente sur le plan technique et nous avons besoin de renseignements pour contrôler les autres activités non connues. Le renseignement et la gestion des risques ont une importance capitale. Il est nécessaire d'identifier d'abord les personnes qui ne présentent aucun risque et de les laisser passer plutôt que de tenter de repérer les criminels en adoptant une approche qui se résume à chercher une aiguille dans une botte de foin.

Vous entendrez dans quelques minutes des commentaires sur les denrées périssables et sur les poissons et fruits de mer, sujets qui n'avaient pas encore été examinés d'assez près. Je rappelle que la vitalité économique du Canada et celle des États-Unis sont entièrement interdépendantes et que la force est le pouvoir qu'un pays a à l'échelle mondiale. Il est absolument essentiel pour les deux pays de maintenir l'activité économique dans les conditions les plus efficaces possible.

On ne cesse de mentionner certains chiffres, notamment que 87 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis et que 23 p. 100 des exportations américaines sont destinées au Canada. Il ne faut toutefois pas oublier que l'économie américaine est d'une taille nettement supérieure à celle de

more in balance than just the numbers suggest. This is important to both countries and we have to keep it as a high priority. I leave you my testimony in detail and I ask that you put that on the record.

Mr. Ronald W. Bulmer, President, Fisheries Council of Canada: I will make a short presentation on the fishery issues on behalf of the industry and Mr. Morrow will take your questions.

I appreciate Mr. Phillips's remarks. They represent some broad goals and programs that are operating in specific places at this point. Unfortunately, I represent an industry that probably is not quite as positive as we take a short-term look at the border issues.

I passed out a fact sheet on the fishery, and I will mention a couple of numbers to put it in perspective. World fish production has grown from 20 million tons in 1950 up to 120 million tons in 2000. All of the growth since 1985 has come from Third World countries or aquaculture, which means the Canadian fishery has to compete against low-cost producers in most cases.

The landings in Canada have actually decreased in the last decade, from 1.6 million tons down to 1 million tons. However, the value of landings has grown from \$1.4 million to \$2.1 million. Canadian exports last year were worth \$4.7 billion, and over 70 per cent of that went to the United States. The top four exports species were: lobster, which tends to be sold live; crab; farmed Atlantic salmon, which again tends to be a fresh product; and shrimp, which is a mix of fresh and frozen. The Canadian market represents 14 per cent of U.S. seafood exports. Unlike that gross number that Mr. Phillips gave you, their export business is not much bigger than ours. It is a 70 to 14 in similar-size industries.

The bottom line is that the Canadian industry has moved to high-value shellfish. That is what has replaced the high-volume finfish, of which we have a lot less, as many people know. The fact is that Canada must compete in a global market, and the U.S. is our key market by far. Border issues are absolutely critical to our being competitive in that market.

Mr. Phillips covered quite a few of the programs, so I will give you the list only since 19/11, when the Homeland Security Act went through. That put 22 federal agencies and departments together into one, with cabinet representation; it was the biggest shake-up in the U.S. government in 50 years. Canada, in its 2002 budget, set aside significant funds for security and border infrastructure. At this point, in spite of the 30-point plan, we

l'économie canadienne; par conséquent, 23 p. 100 d'une quantité plus grande représentent une quantité aussi importante que 87 p. 100 d'une moins grande quantité. La balance commerciale est beaucoup plus équilibrée que l'on aurait tendance à le croire en s'appuyant uniquement sur les chiffres. Ces échanges commerciaux sont importants pour les deux pays et nous devons continuer de leur accorder une forte priorité. Je vous laisse la version intégrale de mon allocution que j'aimerais que vous fassiez consigner au compte rendu.

M. Ronald W. Bulmer, président, Conseil canadien des pêches: Je ferai, au nom de l'industrie, un bref exposé sur les questions concernant la pêche, et M. Morrow répondra à vos questions.

J'apprécie les commentaires de M. Phillips. Ils portent sur des objectifs et des programmes généraux qui sont déjà mis en oeuvre à quelques endroits. Je représente malheureusement une industrie qui n'est probablement pas tout à fait aussi optimiste à court terme en ce qui concerne les questions frontalières.

J'ai fait distribuer un feuillet contenant quelques informations concernant les pêches et je voudrais mentionner deux ou trois chiffres afin de situer le contexte. La production mondiale de poisson est passée de 20 millions de tonnes en 1950 à 120 millions de tonnes en 2000. Depuis 1985, cette croissance est entièrement attribuable aux pays du tiers monde ou à l'aquaculture; autrement dit, l'industrie canadienne de la pêche doit généralement être en concurrence avec des producteurs dont les coûts sont peu élevés.

Les débarquements au Canada ont diminué au cours des dix dernières années, de 1,6 million de tonnes à 1 million de tonnes. Cependant, la valeur des débarquements a augmenté de 1,4 milliard de dollars à 2,1 milliards de dollars. L'année dernière, les exportations canadiennes ont rapporté 4,7 milliards de dollars; plus de 70 p. 100 étaient destinées aux États-Unis. Les quatre principales espèces exportées sont le homard, qui se vend généralement vivant, le crabe, le saumon de l'Atlantique d'élevage, qui a tendance à être vendu comme produit frais, et la crevette, vendue fraîche ou congelée. Le Canada a reçu 14 p. 100 des exportations de fruits de mer des États-Unis. Contrairement aux chiffres bruts que M. Phillips a mentionnés, leurs exportations ne sont pas beaucoup plus élevées que les nôtres. Le rapport est de 70 à 14 pour des entreprises de taille analogue.

Ce qui est important, c'est que, en ce qui concerne le Canada, l'industrie a remplacé les espèces de poissons à faible valeur capturés en grande quantité, mais dont les stocks ont beaucoup diminué, par les crustacés de grande valeur. Le Canada doit se montrer concurrentiel sur un marché mondial et les États-Unis sont de loin notre principal acheteur étranger. Par conséquent, les questions qui touchent à la frontière nous intéressent au plus haut point car elles influent sur notre compétitivité.

M. Phillips a déjà mentionné un certain nombre de programmes; aussi, je ne mentionnerai que ceux qui ont été mis en place depuis le 11 septembre, lorsque le Homeland Security Act a été adopté. En vertu de cette loi, quelque 22 organismes et ministères fédéraux seront groupés sous l'égide d'une agence, représentée par un ministre. Il s'agit du remaniement le plus important de l'administration américaine en un demi-siècle. Dans

have not made progress. Mr. Phillips mentioned some of the areas where we would like to do so. Certainly, the Atlantic has been a low priority and we would like to see that change.

One program he did not mention is the Customs-Trade Partnership Against Terrorism. That is a voluntary program of U.S. Customs. You register your security, manufacturing and shipping programs, et cetera, with the idea that you would get improved border crossing procedures such as special lanes. However, because we have not spent the money in the Atlantic, we do not have the special lanes.

He talked about FAST, free and secure trade. Again, that is a voluntary program of U.S. Customs and Immigration and Naturalization. It pre-approves your carriers so they do not slow down the crossing of the border. Currently, it is only in place in Blaine, Washington; Sarnia, Windsor and Fort Erie; again, we are disadvantaged in the Atlantic. Some 49,000 drivers are approved under that program.

The equivalent in Canada for trucks coming north is called Partners in Protection. That is in place through Canada Customs and Revenue Agency. It is our equivalent of FAST. If you are going to sign up and go through all the security clearances for U.S. FAST, it makes sense to do the same thing for Partners in Protection so your truck can return to Canada with equal facility.

He talked about NEXUS to move people. Air-NEXUS is under development. He mentioned the U.S. trade act of 2002. That is for prior notice — 4 hours for highway shipments, 12 hours for air and 24 hours for rail and vessels. That does not apply to our industry because we are inspected by the Food and Drug Administration, FDA, and we have our own rules.

That brings us to the biggest change we are facing as an industry, and that is the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness Response Act of 2002, which will be administered by the FDA at the border. They are increasing their staff by about 50 per cent. A place like Calais, Maine, where you used to only

son budget de 2002, le gouvernement du Canada a réservé d'importantes sommes pour la sécurité et les infrastructures frontalières. En dépit du plan en 30 points, nous n'avons pas encore réalisé de progrès jusqu'à présent. M. Phillips a mentionné quelques domaines où nous aimerions en réaliser. Chose certaine, la question n'est pas traitée de manière prioritaire dans l'Atlantique et nous voudrions que cela change.

Un programme que M. Phillips n'a pas mentionné est le Customs-Trade Partnership Against Terrorism (partenariat en commerce frontalier contre le terrorisme). C'est un programme des Douanes américaines à participation volontaire. Les entreprises intéressées font homologuer leurs programmes en matière de sécurité, de fabrication et d'expédition, et dans d'autres domaines, dans le but de jouir de meilleures conditions de passage de la frontière, notamment de pouvoir utiliser des voies réservées. Comme nous n'avons pas investi dans ce domaine dans la région de l'Atlantique, nous n'avons pas de voies réservées.

M. Phillips a également mentionné le programme EXPRESS (expédition rapide et sécuritaire). Il s'agit également d'un programme à participation volontaire des services des douanes et de l'immigration et de la naturalisation des États-Unis. C'est un système d'approbation préalable en ce qui concerne les transporteurs pour éviter qu'ils ralentissent le passage de la frontière. Actuellement, ce programme n'est en place qu'aux postes de Blain (Washington), de Sarnia, de Windsor et de Fort Erie; les habitants de la région de l'Atlantique sont donc, une fois de plus, désavantagés. On compte actuellement environ 49 000 chauffeurs approuvés dans le cadre de ce programme.

L'équivalent au Canada en ce qui concerne les camions à destination du Nord est appelé Partenaires en protection. Ce programme a été mis en place par l'Agence des douanes et du revenu du Canada. C'est donc notre équivalent d'EXPRESS. Si vous vous inscrivez et que vous obtenez toutes les autorisations de sécurité pour le programme EXPRESS américain, il serait normal de procéder de la même façon en ce qui concerne Partenaires en sécurité pour que votre camion puisse revenir au Canada avec autant de facilité.

M. Phillips a également mentionné le programme NEXUS qui concerne le mouvement des personnes. Air-NEXUS est en cours d'élaboration. Il a mentionné également le U.S. Trade Act de 2002 (loi sur le commerce). Cette loi contient des dispositions relatives à un préavis de quatre heures en ce qui concerne les envois routiers, de 12 heures pour les envois aériens et de 24 heures pour les envois ferroviaires ou par voie d'eau. Notre industrie n'est pas concernée parce que nos envois sont inspectés par la Food and Drug Administration (FDA) et que nous avons nos propres règlements.

Je voudrais mentionner maintenant le changement le plus radical auquel notre secteur est exposé, à savoir la Public Health Security and Bioterrorism Preparedness Response Act de 2002 (loi sur la préparation et la réaction aux alertes à la sécurité publique et au bioterrorisme), qui sera administrée par la FDA à

deal with the customs officer, will now have six FDA security officers permanently posted to that particular border point.

FDA covers all inspection for fish and seafood, eggs, alcohol, grains, snack food, fruits, vegetables — basically all the products in the food category not covered by the U.S. Department of Agriculture.

New regulations, now in draft form, will implement the actual act. The two we are focused on, because they have been put out, are plant registration requirements and prior notice. The two that are still to come that we are also focused on — and we have not seen what they will be — are the FDA employee empowerment rules at the border and the required record-keeping for seafood products crossing the border.

We have a problem with plant registration, and we have told the FDA this is an area where we would hope to see some changes. For instance, you cannot register your facility until October 12 and yet you must be registered by December 12. In that 60-day period, the FDA expects to handle 400,000 food plant registrations. A farm, including an aquaculture farm, or a restaurant or retail store or other facility regulated by FDA is exempt. However, any kind of facility that manufactures, processes, packs or holds food — including fishing vessels, if you sell off the vessel to the U.S. but not to a registered plant — has to register with the FDA. That registration will have to include a U.S.-domiciled, U.S. agent.

That is new. Right now, our industry is almost entirely a self-exporter. It maintains control of the product as it crosses the border. However, you will have to have a U.S. agent at this point for plant registration. I think that is probably because they want to be able to reach out and touch somebody who is actually domiciled in the U.S.

The second regulation that we are focused on is prior notice. For FDA-regulated products, the way it reads now in the draft regulation is that you will have to give notice by noon the day before the truck hits the point of entry on the border. At 12:01 midnight, had you notified them the day before at 12 noon, the proper paperwork could be there; or if they decide that is a truck they want to check, the FDA food and security officer could be at the right border point to meet the truck.

la frontière. Cette agence augmente ses effectifs d'environ 50 p. 100. À Calais (Maine) par exemple, où l'on n'avait affaire qu'à l'agent des douanes, six agents de sécurité de la FDA seront désormais en poste en permanence.

La FDA se chargera de l'inspection du poisson et des fruits de mer, des oeufs, de l'alcool, des céréales, des friandises, des fruits et des légumes, autrement dit de tous les produits alimentaires qui ne sont pas inspectés par le département de l'Agriculture des États-Unis.

De nouveaux règlements, qui sont encore sous forme d'ébauche, mettront cette loi en oeuvre. Les deux qui nous intéressent principalement, parce qu'ils sont déjà établis, concernent les exigences en matière d'enregistrement des usines et en matière de préavis. Les deux autres règlements qui sont encore en cours d'élaboration et qui nous intéressent particulièrement — et nous ne savons pas encore de quoi il retourne — sont le règlement concernant la délégation de pouvoirs à la frontière et celui concernant l'obligation de tenir un registre en ce qui concerne les fruits de mer qui franchissent la frontière.

Nous avons des problèmes en ce qui concerne le règlement sur l'enregistrement des usines; nous avons signalé à la FDA que nous espérons que l'on y apportera quelques modifications. Par exemple, il n'est pas possible de faire enregistrer un établissement avant le 11 octobre mais les établissements doivent être enregistrés pour le 12 décembre. La FDA compte traiter 400 000 demandes d'enregistrement d'usines de transformation d'aliments dans ce délai de 60 jours. Les fermes, y compris les entreprises aquicoles, les restaurants, les magasins de vente au détail de produits alimentaires ou les établissements réglementés par la FDA sont exemptés. Cependant, tout établissement qui fabrique, transforme, conditionne ou contient des produits alimentaires — y compris un navire de pêche, si l'on veut le vendre aux États-Unis à une autre entreprise qu'une usine enregistrée — doit être enregistré auprès de la FDA. Le document d'enregistrement devra contenir le nom d'un agent domicilié aux États-Unis.

C'est un nouveau règlement. Actuellement, notre industrie assure pratiquement toutes les exportations elle-même. Elle assure le contrôle du produit au passage de la frontière. À cause de ce règlement, il sera nécessaire de faire intervenir un agent américain pour l'enregistrement. Je pense que ce règlement a été établi pour permettre au gouvernement américain de communiquer avec une personne qui est domiciliée aux États-Unis.

Le deuxième règlement qui nous préoccupe concerne le préavis. D'après l'ébauche de règlement actuelle, en ce qui concerne les produits réglementés par la FDA, il sera nécessaire de donner un avis au plus tard à midi la veille de l'arrivée du camion au point d'entrée. Si vous avez donné un préavis la veille à midi au plus tard, à 00 h 01, les documents requis seront peut-être prêts; par ailleurs, si la FDA décide d'inspecter le camion, l'agent d'inspection des aliments et de sécurité pourrait être au poste frontalier où doit passer le camion.

The notice itself is not a minor piece of work. It has 13 required fields for every shipment: the common name, the brand name, every pack size on the truck, the lot or code number, the originating country shipper, your anticipated arrival time at the border — and there is a four-hour window of opportunity — and the actual point of entry. Right now, if a truck were heading toward Buffalo, it could choose a border point. Now you will have to give the exact point so they know that is where the truck will cross if they want to check it.

As of December 12, when the final regulations become the rule, if you have not given prior notice, your product will be refused entry. This means you will sit at the border point and file again; 24 hours later, if you have done it right this time, the FDA will allow you to cross.

Mr. Phillips mentioned some of the problems we see that could affect our seafood industry, and they concern most of the perishables and live lobster. We do not load a truck 12 to 15 hours before it reaches a border point. We have no idea what will be on it. One of the rules states that, if you give notice of intent to amend the information in the original filing, you can amend the actual quantity you ship up to two hours before you hit the border, but you cannot change the mix.

If you have 100 cases of lobster, you can change it to 95 cases of lobster; however, you cannot substitute five cases of crab.

The originating country rules will give us heartburn, because for seafood, the rule is that they want to know the originating country based on the flag of the vessel that caught it. If I am in the groundfish business in Newfoundland and I am cutting fillets from Norwegian, Icelandic and Russian cod, I will have to control my inventory so that when I fill in my paperwork, I will be able to tell which box came from a fish from Russia. It can be done, but it will add a level of sophistication to inventory keeping and truck loading to be sure you get it right. That is inconsistent with customs rules, so you will have to have one set of paperwork for U.S. customs based on their country of origin rules and then a second set for the FDA based on the originating country of the raw material.

A U.S.-based firm that is your importer, your purchaser, or their agent — not yours — must file the prior notice. Somebody who has a place of business in the U.S. or is domiciled there must file it. Big companies will use their U.S. arms and export to themselves, put it in a warehouse and redistribute it. Smaller companies that do not yet have a U.S. operation will have to

L'avis en soi n'est pas un document facile à préparer. Il faut remplir 13 cases pour chaque envoi: le nom courant, la marque de commerce, la taille des contenants, le numéro de lot ou de code, le pays d'origine, la date et l'heure prévues d'arrivée à la frontière — avec une plage de battement de quatre heures — et le point d'entrée. Actuellement, un camion qui roule à destination de Buffalo peut choisir le poste frontière. Dorénavant, il sera nécessaire de mentionner le point d'entrée pour que les autorités sachent que c'est là que passera le camion s'ils veulent en inspecter le contenu.

À compter du 12 décembre, lorsque les règlements définitifs entreront en vigueur, les produits alimentaires qui arriveront à la frontière sans préavis ne seront pas autorisés à entrer. Autrement dit, vous devrez attendre au poste frontalier et remplir à nouveau des documents et si vous avez convenablement rempli les formalités nécessaires, la FDA vous permettra de passer la frontière.

M. Phillips a mentionné quelques problèmes qui, d'après nous, pourraient toucher le secteur des fruits de mer; ces problèmes s'appliqueraient à tous les produits périssables et au homard vivant. Ces produits ne sont pas chargés sur un camion de 12 à 15 heures avant son arrivée à un poste frontière. Nous ignorons tout de la nature exacte du chargement. Le règlement mentionne que si l'on donne préavis de l'intention de modifier l'information donnée dans le document initial, on peut modifier la quantité expédiée au maximum deux heures avant l'arrivée à la frontière, mais on ne peut pas modifier la nature du chargement.

Autrement dit, si le chargement contient 100 caisses de homard, on peut modifier le préavis pour remplacer cette quantité par 95 caisses; on ne peut toutefois pas remplacer les cinq caisses de homard retirées par cinq caisses de crabe.

Les règles concernant le pays d'origine nous donneront beaucoup de fil à retordre parce qu'en ce qui concerne les fruits de mer, le règlement exige le nom du pays d'origine d'après le pavillon du navire de pêche. Par conséquent, à supposer que je sois établi à Terre-Neuve et que je prépare des filets de morue norvégienne, islandaise et russe, je devrai contrôler mon inventaire pour être en mesure d'indiquer quelles caisses contiennent du poisson en provenance de la Russie par exemple, lorsque je remplirai les documents. C'est possible, mais cela compliquera considérablement le contrôle des stocks et le chargement des camions pour éviter de commettre une erreur. Ce règlement ne concorde pas avec les règlements douaniers et il sera par conséquent nécessaire de remplir une série de documents pour les Douanes américaines en fonction des règles concernant le pays d'origine et une autre série de documents pour la FDA en fonction du pays d'origine de la matière première.

Le préavis devra être préparé par une entreprise américaine qui est votre importateur ou votre acheteur, ou par son agent — pas le vôtre. Le préavis devra être remis par quelqu'un qui a un établissement aux États-Unis ou qui y est domicilié. Les grandes entreprises utiliseront leurs filiales américaines et exporteront leurs produits à elles-mêmes, les mettront en entrepôt et les

figure out a system or pay a customer for that kind of service on a shipment-by-shipment basis.

The industry will have to reorganize to figure out how to work with their customers to meet this “importer, purchaser or their agent” regulation and do this filing by noon the day before.

A real business issue, but not a border regulation, is we have not started to figure out the liabilities in all of this. We should not deal in hearsay, but we are hearing about people who have had their Canadian insurance cancelled as the product crosses the border, leaving them to find someone to insure for product liability on the U.S. side, because a Canadian firm will not want to carry the unknown risk. If a truck with \$200,000 or \$300,000 worth of lobster is held up for a day or two, you have to work out who is responsible. Did you file correctly, or did your agent file incorrectly?

I already mentioned that we will need to look at draft record-keeping rules. We do not know what they are. We assume they will be similar to the country of origin labelling program under the U.S. Department of Agriculture, which calls for you to maintain your records for every shipment for two years in a form that is auditable by a third party. Self-auditing would not be allowed. Holding on to this information in some form that can be traced for some time after the product goes across the border becomes a new cost.

As you know from yesterday's television announcement, the U.S. has gone to Code Orange. They instituted Operation Liberty Shield, which in itself has new recommendations for food security. It is aimed at things like feedlots, stockyards, food processing plants and storage areas. They want people to beef up inspection of trucks and cars that might enter their property, institute programs where you escort your visitors, et cetera. There are short-term programs coming down the line. I was mentioning to Mr. Phillips that somebody in my industry asked, “Should I put extra product on the U.S. side, in case something happens over the next few weeks and they go to Code Red?” I said I did not know what that meant. Mr. Phillips was explaining how it is managed at the border. I contacted the embassy to see if the FDA would implement Code Red in terms of imported food products. As of today, nobody in Ottawa knew, but they were going to ask Washington and let me know by tomorrow what the rules would be so I could give specific advice on whether to increase inventories in the U.S. in the short term. My point is that it will never be the same. There are practical realities for our industry that will cost money and that will force some of the smaller companies with less sophisticated systems to decide how they will meet all of these things. As we said earlier, NEXUS, FAST and C-TPAT are not in operation in the Atlantic and investment in the security infrastructure, such as special lanes, is not there. If

redistribueront. Les petites entreprises qui n'ont pas de filiales américaines devront mettre en place un système ou payer un client pour assurer ce service pour chaque envoi.

L'industrie devra se réorganiser afin de trouver une possibilité, avec la collaboration de ses clients, de se conformer à ce règlement concernant «l'importateur, l'acheteur ou leur agent», de façon à ce que le préavis soit remis au plus tard à midi la veille.

Un problème commercial important, qui n'est pas un règlement frontalier, est que l'on n'a pas encore calculé toutes les conséquences néfastes de ces initiatives. On aurait tort de prêter foi aux rumeurs, mais il paraît que dans certains cas, l'assurance canadienne est annulée à partir du moment où le produit traverse la frontière et le propriétaire doit trouver une compagnie d'assurances américaine prête à lui fournir une assurance-responsabilité de produits parce que les compagnies d'assurance canadienne refusent d'assumer un risque inconnu. Si un camion contenant un chargement de homard d'une valeur de 200 000 \$ ou 300 000 \$ est retenu un jour ou deux, il sera nécessaire de déterminer qui est responsable de ce retard et de savoir si vous aviez rempli correctement les formalités ou si votre agent a commis une erreur.

J'ai déjà mentionné qu'il sera nécessaire d'examiner l'ébauche de règlement concernant la tenue de registres. Nous n'en connaissons pas les dispositions. Nous présumons qu'elles seront analogues à celles du programme du département de l'Agriculture des États-Unis concernant l'étiquetage du pays d'origine qui exige que l'on tienne un registre de tous les envois qui puisse être vérifié par un tiers et ce, pendant une période de deux ans. L'autovérification ne serait pas permise. Le stockage de cette information sous une forme qui permette de la consulter pendant une certaine période après le passage du produit à la frontière entraînera des coûts supplémentaires.

Comme on l'a annoncé à la télévision hier, les États-Unis sont passés au code orange. Ils ont établi l'opération «Bouclier de la liberté» qui prévoit des recommandations supplémentaires en matière de sécurité alimentaire. Cette opération vise notamment les parcs d'engraissement, les parcs à bestiaux, les usines de transformation d'aliments et les entrepôts. Les autorités veulent que l'on procède à une inspection plus rigoureuse des camions et des voitures qui pénètrent dans l'enceinte de l'entreprise et que l'on institue des programmes pour accompagner les visiteurs. Divers programmes à court terme sont prévus. J'ai signalé à M. Phillips que quelqu'un de mon secteur a demandé s'il ne serait pas utile d'exporter des quantités supplémentaires aux États-Unis au cas où les autorités américaines adopteraient le code rouge d'ici quelques semaines. J'ai mentionné que j'ignorais ce que cela voulait dire. M. Phillips a expliqué comment cela se passe à la frontière. J'ai communiqué avec l'ambassade pour voir si la FDA mettrait en oeuvre le code rouge en ce qui concerne les produits alimentaires importés. Jusqu'à personne, personne n'était au courant à Ottawa, mais on m'a signalé que l'on s'informerait auprès des autorités américaines et que l'on me ferait savoir pour demain en quoi consiste le règlement, pour me permettre de recommander éventuellement d'augmenter les stocks aux États-Unis à court terme. Je pense que la situation ne reviendra jamais à la normale. Ce sont pour notre secteur des questions pratiques qui

you are an Atlantic trucker, the closest point to register is Champlain, New York. Anything that can be done to have the Atlantic considered a fairly critical border crossing point and to move some of these programs out from just the key points south of B.C. and Ontario would be appreciated.

Mr. Anthony Campbell, Consultant, Nova Scotia Fish Packers Association, As an individual: If you have the patience, I would like to say a few words. Let me tell you where I am coming from, so that you perhaps understand why a consultant was invited. Before doing that, I would like to mention that Mr. Bulmer, from whom you have been hearing, is about to retire. In the 34 years I spent in the Canadian government, I had the pleasure of working fairly closely with the fishing industry for four years and I never met a better Canadian. It gives me pleasure to see Mr. Bulmer in front of a group like this.

I retired two years ago from the Canadian government and became a consultant and a teacher. I am senior fellow at Carleton's school of international affairs. I teach in the Royal Roads University Human Security and Peacebuilding MA program and I teach change management at the University of Victoria.

I am the president of the Canadian Association for Security and Intelligence Studies, an institution whose purpose is to bring together people in the security, intelligence and enforcement fields. As you will hear in my comments, that it is an institution that never had anything to do with trade before, but it does now. That is one of the new facts of life and it is one reason I am here today.

In anticipation of today's session, I sent the clerk a copy of a chapter of a book called *Canada Among Nations*. You have seen it. It is produced by Carleton University every year, and this year, the subtitle is *Coping With The Colossus*. I pass it to you for reasons that I will try to link to the subject that you are discussing. If you looked at it before the meeting, you may have wondered whether it is the wrong committee.

In addressing where I am coming from, I should start at ground zero, which is that I have children and grandchildren and am concerned about their future, and in particular, their future as Canadians. The fact of Canadian trade dependence on the United States should be a matter of alarm — not because it is alarming to have a good customer; I sell my services in the U.S. market. I do not want to be a hypocrite. They are extremely good clients.

entraîneront des coûts supplémentaires et qui obligeront quelques petites entreprises moins bien équipées à trouver un moyen de répondre à toutes ces exigences. Comme nous l'avons mentionné, NEXUS, EXPRESS et C-TPAT ne sont pas appliqués dans la région de l'Atlantique et on n'y a donc pas fait d'investissement dans les infrastructures de sécurité comme les voies réservées. Pour un camionneur de la région de l'Atlantique, le point d'enregistrement le plus proche est Champlain (New York) Toute initiative qui pourrait être prise pour transférer une partie des programmes qui ont été mis en place à quelques postes clés du sud de la Colombie-Britannique et de l'Ontario pour que la région de l'Atlantique soit considérée comme un point de passage frontalier important serait appréciée.

M. Anthony Campbell, expert-conseil, Nova Scotia Fish Packers Association, à titre personnel: Si vous avez la patience de m'écouter, je voudrais faire quelques commentaires. Je mentionnerai mes antécédents pour que vous puissiez comprendre les raisons pour lesquelles un expert-conseil a été invité. Je tiens à signaler que M. Bulmer, dont vous venez d'entendre l'exposé, est sur le point de prendre sa retraite. Au cours des 34 années pendant lesquelles j'ai travaillé à la fonction publique fédérale, j'ai eu le plaisir de travailler en étroite collaboration avec l'industrie de la pêche pendant quatre ans et je n'ai jamais rencontré un meilleur Canadien que M. Bulmer. Je suis très heureux de le voir ici.

J'ai pris ma retraite il y a deux ans de la fonction publique et je suis devenu expert-conseil et enseignant. Je suis agrégé supérieur de recherches à la Carleton's School of International Affairs. J'enseigne le programme de maîtrise en sécurité humaine et en édification de la paix de la Royal Roads University et je donne des cours de gestion du changement à la University of Victoria.

Je suis président de l'Association canadienne pour l'étude de la sécurité et du renseignement, une institution dont l'objectif est de réunir les experts dans le domaine de la sécurité, du renseignement et de l'application de la loi. Comme vous pourrez le constater, c'est une institution qui ne s'était jamais occupée de commerce jusqu'à présent, mais elle le fait maintenant. C'est une des nouvelles activités et c'est une des raisons pour lesquelles je suis ici aujourd'hui.

En prévision de la séance d'aujourd'hui, j'ai envoyé au greffier une copie d'un chapitre d'un ouvrage intitulé *Canada Among Nations*. Vous l'avez vu. C'est un ouvrage qui est publié chaque année par l'Université Carleton et, cette année, le sous-titre est *Coping With The Colossus*. Je voulais passer, pour des raisons pour lesquelles je tenterai de faire un lien, avec le sujet à l'étude. Si vous avez examiné ce chapitre avant la réunion, vous vous demandez peut-être s'il n'aurait pas dû être remis à un autre comité.

Je devrais commencer par le début, à savoir mentionner que j'ai des enfants et des petits-enfants et que je suis préoccupé pour leur avenir, plus particulièrement leur avenir comme Canadiens. La dépendance commerciale du Canada à l'égard des États-Unis devrait être un sujet d'inquiétude, non pas que ce soit inquiétant d'avoir un bon client; je vends d'ailleurs mes services sur le marché américain. Je ne tiens pas à faire l'hypocrite. Ce sont

However, the alarm is for obvious reasons. How do you maintain an adequately sovereign country in the face of such high dependence? With 9/11, the arrival of the security states in the United States and Hillary Rodham Clinton's dictum that security trumps economics, we have entered into a completely new experience in terms of the security relationship with the United States. Together with the trade dependence, this leaves almost no space in which we can delude ourselves about the degree of independence we actually have.

Managing the relationship with the United States starts with those two facts of life. We are trade dependent, and we are now dependent on U.S. security. We might say we have our own security system and our own capacity, but as long as the United States does not accept our level of security, our level of intelligence, our level of enforcement and our level of regulatory concept, then we will have to bend. In that environment, do we risk becoming second-class citizens, people who do not vote but are, in fact, run by the United States? We need to ask some fairly hard questions about that, and that is one reason I am happy to see this committee addressing the issues that it is.

There is a trade dependency and a growing security dependency, and there is no way around either of those or the linkage between them. What has intelligence and information got to do with, and perhaps contribute to, alleviation of or solutions to that situation? That is what I wanted to come to talk to you about. I see three ways in which the issues of information and knowledge, which is just a definition of the word "intelligence," would apply to our trade relationship with the United States and, for that matter, with Mexico.

The first point is that Canada has had an extremely intense information relationship or intelligence — I will use the words interchangeably — with the United States ever since the Second World War. This was because of the Cold War, and the level and intensity of the intelligence relationship was such that there was no daylight. We relied and still rely very heavily on U.S. sources of intelligence for our understanding of what is going on in the world.

I spent seven years in that field in the Privy Council Office, and I learned there that you can be extremely integrated with the Americans and still maintain a high level of autonomy. In that sense, I am not frightened by near integration itself. I have seen how Canada, working smart with the United States, can do well in those kinds of relationships.

d'excellents clients. Cependant, cette situation est inquiétante pour des motifs évidents. Comment peut-on maintenir une souveraineté nationale adéquate dans de telles conditions de dépendance? Depuis les attentats du 11 septembre, depuis l'avènement des États axés sur la sécurité aux États-Unis et depuis que Hillary Rodham Clinton affirme que la sécurité a priorité sur l'économie, nous nous engageons dans une voie nouvelle dans le cadre de nos relations avec les États-Unis en matière de sécurité. Si l'on y ajoute notre dépendance commerciale, cela ne nous laisse pratiquement plus aucune possibilité de nous leurrer au sujet de notre degré d'indépendance réel.

La gestion des relations avec les États-Unis doit reposer d'abord sur ces deux constats. Nous sommes dépendants sur le plan commercial et nous sommes maintenant en outre dépendants sur le plan de la sécurité. Nous pourrions avoir un système de sécurité personnelle et une capacité qui nous soit propre dans ce domaine, mais nous devons nous plier aux volontés des États-Unis aussi longtemps qu'ils n'acceptent pas notre niveau de sécurité, notre niveau de renseignement, notre niveau d'application de la loi et le niveau conceptuel de notre réglementation. Risquons-nous de devenir dans ce contexte des citoyens de deuxième classe, des citoyens qui ne votent plus et qui sont en réalité dirigés par les États-Unis? Il est nécessaire de se poser quelques questions sans complaisance à ce sujet et c'est une des raisons pour lesquelles je suis heureux que votre comité examine ces questions.

Nous sommes dépendants sur le plan commercial et nous le sommes de plus en plus également sur celui de la sécurité; nous n'avons aucune possibilité de nous soustraire à l'une de ces dépendances ou à un lien entre les deux. Quel est le rapport avec le renseignement et l'information et en quoi contribue-t-il à atténuer ou à remédier à cette situation? C'est précisément le sujet dont je voulais traiter aujourd'hui. Je vois trois liens entre l'information et le savoir, qui sont synonymes de «renseignement» et nos relations commerciales avec les États-Unis et avec le Mexique.

Le premier facteur est que le Canada a eu des relations extrêmement intenses avec les États-Unis en matière d'information ou de renseignement — termes que j'utilise de façon interchangeable — depuis la Seconde Guerre mondiale. Ces relations intenses étaient dues à la guerre froide; d'ailleurs, le niveau et l'intensité des relations en matière de renseignement était extrêmement élevé, si bien qu'il ne nous restait plus de marge de manoeuvre. Nous étions, et sommes toujours, très dépendants des sources de renseignement américaines pour être au courant des événements mondiaux.

J'ai travaillé pendant sept ans dans ce domaine au Bureau du Conseil privé et j'ai appris que l'on peut être extrêmement intégré avec les Américains tout en conservant un niveau d'autonomie élevé. C'est pourquoi je ne suis pas particulièrement inquiet d'une intégration quasi totale comme telle. J'ai eu l'occasion de constater que lorsqu'il se comporte intelligemment avec les États-Unis, le Canada peut s'en tirer très bien dans ce type de relations.

The point, I would suggest to you, is that to the degree there are new areas in which we are becoming more integrated with the Americans and losing the sovereignty we may previously have had, we perhaps should be looking for a compensatory strategy in which there might be one or several elements designed to counterbalance and therefore strengthen the maintenance of the sense of a Canadian autonomy. I have seen many of the senators at this table in various parts of the country, and it is hard to imagine the degree to which our arm can be twisted because there is a feisty, good Canadian spirit everywhere. Maybe I should not be too alarmed.

The point I want to make is this: To the degree that we have to accept a security and trade dependency, could we not try to create a greater degree of independence in our understanding of the world, in our information sovereignty? I want to suggest that there is room for Canada to move to a more sovereign information and knowledge capacity than it has had since the Second World War. The Cold War is over. The relationship with the United States is our number one international issue, and we do not have the knowledge or the information or the intelligence for dealing with that reality. We can strengthen our information autonomy, and by strengthening it we may be able to give ourselves some compensation for the degrees of security and trade dependency that we are entering into.

The second point I want to make is the one I have already touched on, but it may not be adequately understood. For the Americans, if there is a flaw in our security, we have a major trade problem. That means that we have to avoid those flaws in security, and that calls for an extremely high order of intelligence. Intelligence is the capacity to pre-empt or to anticipate activity. In looking at the trade relationship with the United States, you have to ask: What is the intelligence relationship with the United States, and is our capacity in intelligence adequate for dealing with it? My answer is no, it is not adequate, and it is only a matter of time until we have a trade problem because of an inadequacy of intelligence.

The third and last point is that I believe our machinery for coping with the United States, coping with the colossus, is in need of a complete upgrade. That is even too weak a word. It needs rethinking. We have been evolving new machinery, and maybe that is the old Canadian way. We have what amounts to a minister of continental affairs in the Privy Council Office, or now in the Department of Finance. However, I think in some part of the Canadian thinking and leadership structure, we need to rethink the way we go about structuring the management of the relationship with the United States.

The Department of Homeland Security is one immense challenge, and we have heard it touched on in the discussion so far. Do we have the capacity to manage an institution of that sort? Do we have the capacity to deal with a U.S. government that is reflecting a public that is completely panic-stricken over weapons

Je pense que, compte tenu des nouveaux domaines où notre intégration avec les Américains s'accroît et où nous perdons la souveraineté que nous avions, il serait peut-être nécessaire d'envisager d'adopter une stratégie compensatoire dont un ou plusieurs volets auraient pour but de rétablir un certain équilibre, et par conséquent de renforcer le maintien d'une certaine sensation d'autonomie. J'ai rencontré la plupart des sénateurs assis autour de cette table dans diverses régions du pays et on a de la difficulté à imaginer à quel point nous pouvons nous faire tordre le bras, car le moral est excellent dans les diverses régions du pays. Je ne devrais peut-être pas être trop alarmé.

Ce que je veux dire, c'est que, puisqu'on doit accepter une dépendance en matière de sécurité et de commerce, ne pourrait-on pas tenter de créer un degré d'indépendance accru dans notre connaissance des événements mondiaux et défendre notre souveraineté dans le secteur de l'information? Je pense que le Canada a plus de marge de manoeuvre que jamais depuis la Seconde Guerre mondiale pour accroître sa souveraineté dans le domaine de l'information et du savoir. La guerre froide est terminée. Nos relations avec les États-Unis sont notre principal enjeu international et nous n'avons pas les connaissances, l'information ou les renseignements nécessaires pour faire face à cette réalité. Nous pouvons renforcer notre autonomie dans le domaine de l'information et, ce faisant, nous serons peut-être en mesure de compenser notre dépendance accrue dans les domaines de la sécurité et du commerce.

J'ai déjà abordé brièvement le deuxième facteur que je voudrais mentionner, mais on ne m'a peut-être pas très bien compris. Aux yeux des Américains, nous avons un problème commercial de taille dès l'instant où notre sécurité présente une faille. Par conséquent, nous devons éviter ces failles et pour cela, il est nécessaire d'établir un système de renseignement très performant. Le renseignement est la capacité d'anticiper sur l'activité. La question à se poser au sujet des relations commerciales avec les États-Unis est: quelles sont les relations avec les États-Unis en matière de renseignement et notre capacité dans ce domaine est-elle suffisante? Ma réponse est qu'elle ne l'est pas et que nous aurons inévitablement des problèmes commerciaux pour cette raison même.

Le troisième et dernier facteur est qu'à mon sens, le mécanisme qui nous permet de nous en sortir avec les États-Unis et de faire face au colosse, doit être entièrement reconditionné. Le terme est même un peu faible. Il doit être repensé. Nous avons installé un nouveau mécanisme, mais nous utilisons peut-être encore les méthodes canadiennes traditionnelles. Un poste équivalent à celui de ministre des Affaires continentales a été créé au Bureau du Conseil privé ou plutôt maintenant au ministère des Finances. Je pense toutefois qu'il est nécessaire dans la structure du leadership de repenser notre façon de structurer la gestion des relations avec les États-Unis.

Le département de la Sécurité intérieure pose un défi énorme qui a déjà été mentionné au cours de la discussion. Avons-nous la capacité de nous en tirer face à une institution semblable? Avons-nous la capacité de traiter avec un gouvernement américain qui représente une population littéralement affolée par les armes de

of mass destruction? Do we have the necessary decision-making, accountabilities and linkages? My answer to all those questions is no.

Senator Graham: I have a question for you, Mr. Chairman, because you mentioned that there were reports of long lineups at the borders. Could you tell us which way they are going?

The Chairman: I cannot tell you. Mr. Phillips is the expert.

Senator Graham: Are they going south or coming north?

Mr. Phillips: They are essentially entering the U.S., so that is north in Detroit and south everywhere else. The reports this morning were of a two-hour delay at the Peace Bridge, which is usually an hour-and-one-quarter. I crossed the Lewiston/Queenstown Bridge in New York at 6:30 this morning, and there were approximately 70 trucks backed up, which is about normal. Reports were the Ambassador Bridge was backed up for about an hour, which is not too abnormal. While the wait was a little longer, I would not say it was in any manner or form a crisis.

There will be further delays, because under Code Orange they do a 75-per-cent trunk check on cars. Three out of four cars are looked at. Under Red Alert, they do 100 per cent trunk checks. Every car has to have a check of the trunk, and in some cases under the hood.

I might mention that the Red Alert will not be a national alert. It is for specific threats. It could be Chicago airport or the Ambassador Bridge. It is not a general state of security like orange and yellow.

The Chairman: May I put on the record, Senator Graham, that the committee has heard, and I believe I am right, that in order for us to maintain this enormous export of our goods to the U.S., and I am not certain if this includes the other way, although I suppose it does, that a truck must cross the Canada-U.S. frontier every second-and-one-half. This is the information the committee has heard.

Mr. Phillips: It is about two-and-one-half seconds.

The Chairman: Thank you for correcting that. The committee is conscious of the fact that if it becomes five or ten seconds, this has a huge economic impact on the country, and I suppose on the parts of the U.S. where this is very important. I wanted to put that context on the record.

Senator Graham: Mr. Phillips, in your verbal as well as your written presentation, you talked about high-level Canadian and U.S. government officials telling you that U.S.-Canada economic fundamentals are excellent, that U.S.-Canada trade flows are strong and vigorous, and that U.S.-Canada relations are mature and solid.

destruction massive? Avons-nous la capacité décisionnelle, l'imputabilité et les relations nécessaires? Ma réponse à ces diverses questions est non.

Le sénateur Graham: J'ai une question à vous poser, monsieur le président, parce que vous avez mentionné que, d'après certaines rumeurs, il y avait de longues lignes d'attente aux frontières. Pourriez-vous préciser dans quelle direction?

Le président: Je ne peux pas. C'est M. Phillips qui est l'expert.

Le sénateur Graham: Sont-elles en direction sud ou en direction nord?

M. Phillips: Elles sont principalement en direction des États-Unis, c'est-à-dire vers le nord à Detroit et vers le sud aux autres postes frontaliers. D'après les informations de ce matin, il y avait un retard de deux heures au Peace Bridge, alors que le délai d'attente est normalement d'une heure et quart. J'ai passé le pont Lewiston-Queenstown à New York à 6 h 30 et il y avait une file d'environ 70 camions, ce qui est à peu près normal. D'après les informations, au pont Ambassador, la file était d'environ une heure, ce qui est à peu près normal également. Même si le délai d'attente était un peu plus long que d'habitude, je ne pense pas que l'on puisse considérer que la situation était critique.

D'autres retards surviendront parce que lorsque le code orange est appliqué, on vérifie le contenu du coffre de 75 p. 100 des voitures. On inspecte trois voitures sur quatre. Sous le régime «Red Alert», les agents américains vérifient le contenu de toutes les voitures. Ils font parfois en outre une vérification sous le capot.

Je précise que la «Red Alert» n'est pas une alerte nationale. Elle concerne des menaces spécifiques. Elle pourrait concerner l'aéroport de Chicago ou le pont Ambassador. Il ne s'agit pas de sécurité générale comme le code orange et le code jaune.

Le président: Sénateur Graham, j'aimerais faire consigner au compte rendu que quelqu'un a signalé au comité que, pour maintenir ce niveau très élevé d'exportations canadiennes aux États-Unis — et je ne suis pas certain que ce soit le cas dans l'autre sens, même si je suppose que oui —, il est nécessaire que la fréquence de passage des camions à la frontière canado-américaine soit d'un camion par seconde et demie. C'est ce qui a été mentionné.

M. Phillips: C'est environ un par deux secondes et demie.

Le président: Je vous remercie d'avoir rectifié. Le comité est conscient du fait que si la fréquence n'est plus que d'un camion par cinq ou dix secondes, ce ralentissement aura des répercussions économiques considérables pour le pays et aussi, je présume, pour les régions des États-Unis pour lesquelles c'est très important. Je tenais à le préciser.

Le sénateur Graham: Monsieur Phillips, dans votre exposé et dans votre mémoire, vous avez mentionné que des fonctionnaires canadiens et américains à un niveau élevé vous ont signalé que les facteurs économiques qui sous-tendent les relations entre le Canada et les États-Unis sont excellents, que le flux des échanges commerciaux est vigoureux et que les relations entre le Canada et les États-Unis sont empreintes de maturité et sont solides.

Is your position today the same as it would have been yesterday or last week?

Mr. Phillips: Yes.

Senator Graham: I am glad to hear you say that. Because of Canada's position on the much-publicized potential war in Iraq, some people have been wringing their hands and saying it will hurt us economically, diplomatically and so on. In spite of the President's statement last night, your view is that the fundamentals will continue to be excellent and that we will have a strong, vigorous, mature and solid relationship?

Mr. Phillips: Yes. A couple of weeks ago, Ambassador Cellucci and I were briefing a coalition. He went out of his way to say specifically that not only were they strong and mature, but that he thought that U.S.-Canada relations had never been better. I was in Ottawa several weeks ago when certain inappropriate remarks were made about not liking Americans. Statements have been made. We have to ignore that.

Ambassador Cellucci said that certain people were making a big issue about the President not liking the Prime Minister because he would not be staying overnight when he makes his state visit on May 5, which is ridiculous. He went out of his way to say that he is with these two gentlemen both privately and publicly and that they are fine together. Again, this is a question of perceptions. Canadians and Americans are both very strong.

I disagree a little with Mr. Campbell. Americans right now are not panicking, they are angry. We have worked on this since September 12. It is important, as Paul Cellucci says, that there be a zone of confidence around the U.S. and Canada. If it is just around the United States, it will change a lot of things.

John Manley is trusted in the United States. When John Manley shakes hands, the United States trusts him. Tom Ridge is of the same calibre. Those two gentlemen have a tremendous personal relationship, which is important to U.S.-Canada stable relationships in terms of not losing focus.

Rob Wright, your Commissioner of Customs, and Bob Bonner have a personal relationship that is critically important to this whole issue.

I am confident that the relationship and the deep feeling are as strong as ever. Yes, there are bumps in the road and so on. Softwood lumber is causing some angst. It used to be salmon. At one time, it was beer. For the main part, our trade and relationship are solid.

I am American. We recognize the sovereignty of Canada. There is no one in the United States who wants to take over Canada. It is not an issue. The issue here seems to be that we are a

Votre position est-elle la même aujourd'hui qu'hier ou que la semaine dernière?

M. Phillips: Oui.

Le sénateur Graham: Vous m'en voyez heureux. Compte tenu de la position du Canada sur la très médiatisée guerre possible avec l'Iraq, plusieurs personnes sont très inquiètes et pensent que cette position nous causera préjudice, sur le plan économique, sur le plan diplomatique et sur d'autres plans. Pensez-vous toujours que, malgré la déclaration faite hier soir par le président, les facteurs fondamentaux restent excellents et que nous aurons encore des relations vigoureuses, solides et empreintes de maturité avec les États-Unis?

M. Phillips: Oui. Il y a une quinzaine de jours, j'ai tenu une séance d'information avec l'ambassadeur Cellucci pour une coalition. L'ambassadeur a insisté sur le fait que les relations entre le Canada et les États-Unis étaient non seulement vigoureuses et empreintes de maturité, mais qu'elles n'avaient jamais été aussi bonnes. J'étais à Ottawa il y a plusieurs semaines lorsque certaines remarques déplacées ont été faites au sujet de sentiments anti-américains. Certaines déclarations ont été faites. Il ne faut pas en tenir compte.

L'ambassadeur Cellucci a mentionné que certaines personnes répandaient la rumeur que le président n'aimait pas le premier ministre parce qu'il n'a pas prévu de passer une nuit au Canada au cours de la visite officielle qu'il fera le 5 mai, ce qui est ridicule. Il a souligné qu'il a eu l'occasion de se trouver en présence des deux hommes en privé et en public et que ceux-ci entretiennent de bonnes relations. C'est encore une question de perception. Les relations entre les Canadiens et les Américains sont très bonnes.

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec M. Campbell. Les Américains ne s'affolent pas, mais ils sont en colère. Nous nous appliquons à régler le problème depuis le 12 septembre. Comme l'a signalé Paul Cellucci, il est important qu'une zone de confiance soit établie autour des États-Unis et du Canada. La situation sera très différente si cette zone de confiance est cantonnée aux États-Unis.

On fait confiance à John Manley aux États-Unis. Lorsque John Manley leur serre la main, les Américains lui font confiance. Tom Ridge est un homme du même calibre. Ces deux hommes ont d'excellentes relations personnelles, ce qui est important pour la stabilité des relations entre le Canada et les États-Unis.

Rob Wright, votre commissaire des douanes, et Bob Bonner ont des relations personnelles qui sont extrêmement importantes dans ce contexte.

Je suis certain que les relations et la bonne entente sont aussi vigoureuses que jamais. Il y a certes des accidents de parcours. La question du bois d'oeuvre résineux provoque une certaine angoisse. Avant, c'était la question du saumon et, à une certaine époque, celle de la bière. D'une manière générale, nos relations commerciales et nos autres relations sont solides.

Je suis Américain. Nous reconnaissons la souveraineté du Canada. Personne aux États-Unis ne veut prendre le contrôle du Canada. Ce n'est pas là que réside le problème. Il semblerait qu'il

colossus and that we will do this, that and the other thing. I think it is distinct and separate. You are highly respected by the Americans.

We ought to avoid inappropriate comments. This idea about the President not staying overnight because he is angry is ridiculous. It is in the press and people comment on it. We should ignore it.

Senator Graham: An advance team of some 25 or 30 people from the State Department came to Canada recently to make preparations for the President's visit. I travelled on a sad mission to Belgrade with some distinguished Americans on the weekend to attend the funeral of the late Prime Minister of Serbia. We had a wonderful relationship and many talks about the current issues. Hopefully, these isolated comments will remain as such and we can eliminate them. For that, to you as an American, and to the extent possible, we apologize.

Senator Di Nino: I have one question for Mr. Bulmer that deals with a comment that we heard during our trip to Western Canada. I am wondering if he can shed some light on it through his experience. At times, it seems as if the trade relationship between Canada and the U.S. is more sectoral or regional. It has been suggested that a more pan-Canadian, united front would be a better way of accomplishing the goals of good trade relations. How do you find your situation vis-à-vis those from the other coast? Do you agree? Do you support each other, et cetera?

Mr. Bulmer: The Fisheries Council of Canada represents the industry in the Atlantic and the Pacific and the freshwater fishery in Ontario. From that point of view, I work for them all.

The advantage for the people on the West Coast relative to these border issues is that many of these programs we mentioned are focused south of Vancouver. That is their route. To a large degree, they tend to service California with groundfish, et cetera. Thus, they are able to take advantage of some of those arrangements, whereas the Atlantic product tends to cross into Maine. The key distribution point is then from Boston into the rest of America. Freshwater fish tends to go directly into those states south of Winnipeg and Michigan. I am referring to the product out of Lake Erie, et cetera. While I work for everyone, there are differences within the industry.

In the British Columbia industry, where salmon is still king, there tends to be a more diversified market that is less dependent on the U.S. There are big markets in the U.K., Australia and New Zealand for canned salmon.

In the case of the Atlantic, the people for whom Mr. Morrow works tend to like live lobster. With the exception of some seasonal air shipments to Europe, et cetera, you either sell it in the

réside dans le fait que nous sommes un colosse et que nous sommes très puissants. Il n'y a aucun rapport avec un manque de respect. Les Américains tiennent les Canadiens en haute estime.

Il convient d'éviter les commentaires déplacés. Il est ridicule de penser que le président des États-Unis ne veut pas passer la nuit au Canada parce qu'il est fâché. C'est le type de commentaire que l'on fait dans la presse et que fait le peuple. Il ne faut pas en tenir compte.

Le sénateur Graham: Une équipe de reconnaissance de 25 ou 30 personnes du département d'État est venue dernièrement au Canada afin de préparer la visite du président. Je suis allé à Belgrade pour remplir une triste mission la fin de semaine dernière, à savoir pour assister aux funérailles de l'ex-premier ministre de Serbie, et j'ai fait le voyage en compagnie de quelques Américains de marque. Nous avons eu d'excellents contacts et de nombreuses conversations sur les enjeux actuels. Il est à espérer que ces commentaires isolés le resteront et qu'on pourra y mettre un terme. Puisque vous êtes Américain, nous tenons à vous présenter nos excuses.

Le sénateur Di Nino: Je voudrais poser une question à M. Bulmer concernant un commentaire que nous avons entendu au cours du voyage que nous avons fait dans l'Ouest. Je me demande s'il ne peut pas m'éclairer à ce sujet grâce à ses antécédents. On a parfois l'impression que les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ont tendance à être sectorielles ou régionales. Quelqu'un a mentionné qu'un front uni pancanadien serait plus efficace pour établir de bonnes relations commerciales. Quelles sont les relations entre vous et les pêcheurs de l'autre région côtière? Êtes-vous sur la même longueur d'onde? Est-ce que vous vous soutenez mutuellement?

M. Bulmer: Le Conseil canadien des pêches représente les pêcheurs de l'Atlantique et du Pacifique et les pêcheurs en eau douce de l'Ontario. Je travaille donc pour tous les pêcheurs.

L'avantage qu'ont les pêcheurs de la côte ouest en ce qui concerne ces questions frontalières est que la plupart des programmes que nous avons mentionnés sont en place au sud de Vancouver. C'est par là que passent leurs produits. Ils ont tendance à servir surtout des clients de la Californie, en poisson de fond, notamment. Ils sont par conséquent en mesure de tirer parti de certaines ententes alors que le produit de la région de l'Atlantique a tendance à passer la frontière dans le Maine. Le principal point de distribution pour les États-Unis est à Boston. Le poisson d'eau douce a tendance à être exporté directement vers les États situés au sud de Winnipeg et du Michigan. Il s'agit notamment du poisson du lac Érié et d'autres lacs semblables. Je travaille pour tous les pêcheurs, mais la situation n'est pas la même dans toute l'industrie.

En Colombie-Britannique, où le saumon est toujours roi, le marché a tendance à être plus diversifié et à être moins dépendant des États-Unis. Le Royaume-Uni, l'Australie et la Nouvelle-Zélande offrent d'importants débouchés pour le saumon en conserve.

En ce qui concerne la région de l'Atlantique, les personnes pour lesquelles M. Morrow travaille ont tendance à aimer le homard vivant. À l'exception de quelques envois saisonniers par avion en

United States or you are in big financial trouble. In that sense, Mr. Campbell's comments about being totally dependent on the U.S. reflect the facts in the live lobster trade.

Mr. Denny Morrow, Executive Director, Nova Scotia Fish Packers Association: Nova Scotia is the number one province in terms of seafood exports, which amounted to about \$1.2 billion worth last year. In the wintertime, the area in which I live, Southwest Nova Scotia, is totally dependent on fisheries exports for income. That is when our big Christmas shipments of lobster take place.

When the bio-terrorism act takes effect next December, we will have truckload after truckload of lobster headed down to Boston and New York. Some of that lobster will be transhipped. That presents a concern about how this will work.

In the handout that I circulated, I ran through a best-case scenario and also a problem scenario. There are many scenarios that fall in between those two. At a recent Boston seafood show, I spoke to some of our American buyers. By and large, they are ignorant of the issues and what their responsibilities will be under the bio-terrorism legislation. We are in the situation of having to educate them, and at the same time, trying to lobby the U.S. FDA and politicians while there is still some flexibility to change these regulations so that there is a less negative impact on our business.

I hate to think of what could happen in the community I live in, where \$100 million worth of lobster essentially goes to the United States during the month of December. We have trucks lined up at the border point. Lobster does not survive long in the wintertime out of the water. We have a critical period in which to get them into the market. We have a big job ahead of us, trying to make these regulations more liveable for the seafood industry; otherwise, the economy in my region will really suffer.

Senator Di Nino: The involvement of the Canadian bureaucracy and the Canadian political system in helping you to achieve the objective of changing some of these regulations or lessening their impact on your business is one element. However, Mr. Bulmer also suggested that the dedication of government resources could make that transition a little easier. I am not trying to put words in your mouth, but is that what I heard you say?

Mr. Bulmer: I would certainly agree with that. In the short term, all of these test programs and pilots and even the rollout of the ones that have worked have all been in Central Canada and the West. That is why I am saying the B.C. industry has something of an advantage there. From the Canadian side, we are not able to take advantage of any of this — FAST lanes, improved lanes and trucks and carriers being registered. If you are

Europe et dans quelques autres pays, le homard est expédié aux États-Unis, sinon vous avez de gros problèmes financiers. Les commentaires de M. Campbell au sujet de la dépendance totale des États-Unis décrivent donc bien la situation dans le secteur du homard vivant.

M. Denny Morrow, directeur général, Nova Scotia Fish Packers Association: La Nouvelle-Écosse est la première province exportatrice de fruits de mer. La valeur des exportations dans ce secteur a atteint environ 1,2 milliard de dollars l'année dernière. En hiver, la région où j'habite, c'est-à-dire le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, est entièrement dépendante des exportations comme source de revenu. C'est l'époque où nous faisons de gros envois de homard pour Noël.

Lorsque la loi sur le bioterrorisme sera en vigueur, au mois de décembre, de nombreux camions chargés de homard prendront la direction de Boston et de New York. Certains de ces chargements de homard seront transbordés. On se pose des questions sur la façon dont les nouvelles dispositions seront appliquées.

Dans le document que j'ai fait distribuer, j'ai envisagé un scénario basé sur les meilleures éventualités et un scénario très pessimiste. Divers autres scénarios se situent entre ces deux extrêmes. J'ai parlé à certains de nos acheteurs américains au Seafood Show qui a eu lieu dernièrement à Boston. En gros, ils ne sont pas au courant des enjeux et ignorent quelles seront leurs responsabilités dans le contexte de la loi sur le bioterrorisme. Nous devons les sensibiliser tout en faisant du lobbying auprès de la FDA américaine et des politiciens pendant qu'il reste encore une possibilité de modifier ces règlements pour en atténuer l'impact négatif sur notre secteur.

C'est avec beaucoup d'appréhension que j'imagine les conséquences que pourrait avoir ce règlement dans la collectivité dont je fais partie, où l'on expédie aux États-Unis durant le mois de décembre des chargements de homard pour une valeur totale d'une centaine de millions de dollars. Les camions se suivent au poste frontière. L'hiver, hors de l'eau, le homard ne survit pas longtemps. Le délai d'acheminement vers le marché est très court. Nous avons du pain sur la planche pour faire modifier ces règlements de façon à ce qu'ils soient plus applicables pour notre secteur sinon, l'économie de ma région sera durement touchée.

Le sénateur Di Nino: Un facteur est l'aide que vous apporte la bureaucratie canadienne et le système politique canadien pour faire modifier certains de ces règlements ou en atténuer l'impact sur votre secteur. Cependant, comme l'a également mentionné M. Bulmer, la transition pourrait être facilitée si le gouvernement mobilisait certaines ressources à cette fin. Je n'essaie pas de vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais n'est-ce pas ce que vous avez mentionné?

M. Bulmer: J'en conviens. À court terme, tous les programmes d'essai et les programmes pilotes, et même ceux qui ont donné des résultats concluants, ont été cantonnés au centre et à l'ouest du Canada. C'est pourquoi je mentionne que le secteur de la pêche de la Colombie-Britannique est avantagé. Dans l'est, du côté canadien, nous ne sommes en mesure de tirer parti d'aucun de ces programmes — les voies EXPRESS, les voies améliorées et

in Newfoundland, you have to go to New York State to find the closest point where you can actually stand in front of the computer and the camera. We need the government activity and those funds that were put in place to be spread out on a far more adequate basis to represent all of Canada.

Mr. Phillips: Mr. Bulmer is absolutely correct when he says that the government must ensure that services are rendered across the entire border. The FAST commercial process is rolling out at six locations. That is where the truck volume will qualify for a separate set-up. NEXUS is the same; it will be at all crossings. They will be introduced in Calais, Maine, before the year is out. NEXUS will be at the points where people actually cross. Low volume, unfortunately, does not merit that.

I agree with Mr. Bulmer that we cannot ignore any segment of the border. I suggest that other programs that Canadian customs use, or pre-arrival processing when going to the United States, will work just as well as FAST in these locations that do not have it. That process must be rolled out and operational at all border crossings.

We must not only get FAST to the Atlantic Provinces; we must have an efficient commercial crossing there. That is the key. I did not want to only highlight FAST. We must make these processes effective and efficient at all border crossings from the West to the East.

Mr. Morrow: There are several companies in the Atlantic region, McCain Foods and Highliner, for example, and four or five companies in the association that I work for, that have spent a fair amount of money on becoming a partner in the Customs-Trade Partnership Against Terrorism, the C-TPAT program. In return for spending that money and resources, there are many companies from the Atlantic region queued up in Washington waiting to be approved. We have been told by U.S. Customs that we can expect expedited service at the border.

Our contacts with U.S. Customs in Maine tell us that one of the key components is that the truck drivers must have the FAST card. I have a brother-in-law in the trucking business. He tells me it takes two days to send a driver to Champlain, New York. With the expenses and the turnover that you have with that type of trucking, it is a constant cost for these firms and an impediment.

We have our manufacturers, our food suppliers, investing money and time in this program, but a key component is missing.

Senator Austin: I wish to express my appreciation for the high quality of the presentations we are receiving this afternoon. There are so many questions to ask and so little time.

l'enregistrement préalable des camions et des transporteurs. Pour ceux qui sont à Terre-Neuve, le poste le plus proche où l'on peut se présenter pour l'enregistrement dans l'État de New York. Il est essentiel que les initiatives gouvernementales et que les fonds qui ont été prévus soient mieux répartis entre les diverses régions du Canada.

M. Phillips: M. Bulmer a parfaitement raison. Le gouvernement doit effectivement veiller à ce que les services soient assurés tout le long de la frontière. Le processus commercial EXPRESS est en place à six postes frontaliers. Ce sont ces endroits-là qui seront soumis à un traitement spécial en raison de la quantité de camions. La situation est la même en ce qui concerne le programme NEXUS; il sera en place à tous les postes très fréquentés. Il sera établi à Calais (Maine) avant la fin de l'année. Le NEXUS sera mis en place aux postes où il y a le plus de passage. Les postes où le passage est faible n'y ont pas droit.

À l'instar de M. Bulmer, je pense que l'on ne peut négliger aucun tronçon de la frontière. Je pense que les autres programmes utilisés par les Douanes canadiennes ou que le traitement préalable à l'arrivée des camions à destination des États-Unis seront aussi efficaces que le programme EXPRESS dans les endroits où il n'est pas en place. Ce processus doit être étendu à tous les postes frontaliers.

Il est absolument nécessaire que le processus EXPRESS soit mis en place dans les provinces de l'Atlantique car un passage efficace est indispensable. C'est la clé. Mon objectif n'est pas de mettre uniquement l'accent sur le processus EXPRESS. Il est essentiel que les divers processus mis en place à tous les postes frontaliers, de l'ouest à l'est du pays, soient efficaces et efficients.

M. Morrow: Plusieurs entreprises de la région de l'Atlantique, notamment McCain Foods et Highliner, et quatre ou cinq entreprises de l'association pour laquelle je travaille, ont investi des sommes considérables pour devenir partenaires dans le Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT). Les représentants de nombreuses entreprises de cette région ont dû faire queue à Washington en attendant l'approbation. Les Douanes américaines ont signalé que nous pouvions nous attendre à un service accéléré à la frontière.

Les agents des Douanes américaines dans le Maine avec lesquels nous sommes en contact nous ont signalé que l'un des facteurs clés est que les chauffeurs de camion soient en possession de la carte EXPRESS. Mon beau-frère a une entreprise de camionnage. D'après lui, il faut deux jours pour envoyer un chauffeur à Champlain (New York). Compte tenu des dépenses et du roulement qu'il faut faire, ce type d'exigence représente des coûts et des obstacles supplémentaires constants pour ces entreprises.

Nos fabricants et nos fournisseurs de produits alimentaires investissent des fonds et du temps dans ce programme, mais un élément clé est absent.

Le sénateur Austin: Je signale que nous apprécions beaucoup le haut niveau de qualité des exposés qui ont été faits cet après-midi. J'aurais beaucoup de questions à poser, mais nous disposons de trop peu de temps.

One thing I would like to try to put on the record of our evidence is probably the most difficult thing to ask. Mr. Phillips, you say that economics and security should be balanced, but economics will pay for security. That is the reality that we see here. Would you comment on that?

Clearly, the two governments will have much higher direct costs for security provisions. Commerce is paying a parallel cost to meet the legislative tests that are being put in place. Having said that, do you have any idea from your own experience as to how much more costly the security system will be for U.S. and Canadian exporters in percentage terms?

We have a two-way trade today of almost \$400 billion U.S. Are we looking at \$40 billion, 10 per cent, or \$20 billion of additional costs to consumers in each of our countries? When I ask that question, I am not complaining about security; I am simply trying to understand what is happening to the economics of trade between our two countries.

Mr. Phillips: No definitive dollar amount has been calculated, but I would be cautious on this point. The average border crossing costs versus sales for an efficient company, given all the logistics involved, is somewhere around five per cent. For an inefficient company, it can run as high as 13 per cent. These are the orders of magnitude.

Studies are showing that while security measures, like signing up for C-TPAT, or PIP in Canada, do have costs attached, you have to fix problems that you find, if your property is not protected, or whatever, for your own sake. I think you will find in the end that the increase in the costs of doing business as it was prior to September 11, that is the 5 per cent to 13 per cent, will go down. I predict that by the end of 2005, moving across the border will be more efficient for the low-risk traffic.

Since low-risk will tend to be about 85 to 90 per cent of the shipments, I would submit to you that while we will pay more for security to prepare for that, the ultimate outcome will be more efficiency and less lost time. You will see in some of the perimeter strategy material the billions of dollars that have been identified if we do certain things.

There is a balance here. There is a front-end cost that is higher, no question, but in the end, I believe there will be a trade-off in more efficiency. Literally, the intent of the United States is to move low-risk goods and people more efficiently than ever before and to have the higher security.

Mr. Bulmer: I want to make the point that with something like prior notice, the people in the IT business tell me that each time you have to make a list of a product, their best guess is it would cost U.S. \$60 to U.S. \$70. If you have to fill that in for 8 or

Il y en a une que j'aimerais faire consigner au compte rendu, mais c'est probablement la plus difficile à poser. Monsieur Phillips, vous avez mentionné qu'il fallait faire la part des choses entre les exigences économiques et les exigences en matière de sécurité, mais ce sont les facteurs économiques qui permettront de financer la sécurité. C'est du moins notre conception. Pourriez-vous faire des commentaires à ce sujet?

Les deux gouvernements auront de toute évidence des coûts directs beaucoup plus élevés pour assurer la sécurité. Le domaine commercial aura des coûts parallèles pour respecter les dispositions législatives qui sont mises en place. Avez-vous une notion des coûts supplémentaires qu'entraînera le système de sécurité pour les exportateurs, en pourcentages?

La valeur des échanges commerciaux entre les deux pays atteint actuellement près de 400 milliards de dollars US. Les coûts supplémentaires pour les consommateurs de l'un et l'autre pays s'élèveront-ils à 40 milliards de dollars, soit 10 p. 100, ou à 20 milliards? Si je pose cette question, ce n'est pas parce que je n'accepte pas le coût de la sécurité; je voudrais cependant comprendre quel impact financier elle aura sur les échanges entre les deux pays.

M. Phillips: On n'a pas encore fait de calcul définitif et j'aurais tendance à faire preuve de circonspection. Dans le cas d'une entreprise efficace, compte tenu des divers facteurs, les frais de passage à la frontière représentent en moyenne environ 5 p. 100 du chiffre d'affaires. Dans le cas d'une entreprise mal gérée, il peut atteindre 13 p. 100. Ce sont les pourcentages approximatifs.

D'après plusieurs études, si les mesures de sécurité, comme l'adhésion au C-TPAT ou au programme Partenaires en protection au Canada, entraînent certains frais, lorsque vos biens ne sont pas protégés, vous devez régler vous-mêmes les problèmes qui surgissent. Je pense qu'au bout du compte, l'augmentation du coût des affaires depuis le 11 septembre, qui est de 5 à 13 p. 100, diminuera. Je pense que vers la fin de 2005, le passage à la frontière sera plus rapide pour le trafic à faible risque.

Étant donné que ce trafic aura tendance à représenter de 85 à 90 p. 100 des envois, j'aurais tendance à penser que si nous devons consentir à payer des frais supplémentaires pour préparer la mise en place d'une sécurité accrue, ces changements accroîtront l'efficacité du processus et réduiront les délais d'attente. Plusieurs mesures, qui seront mises en place dans le cadre de la stratégie concernant le périmètre, devraient permettre de réaliser les milliards de dollars d'économies prévus si l'on prend certaines initiatives.

C'est un mouvement de balancier. Dans un premier temps, le renforcement de la sécurité entraînera indéniablement des coûts supplémentaires, mais je pense qu'en fin de compte, ces coûts seront compensés par une efficacité accrue. Les États-Unis ont pour objectif d'atteindre un niveau d'efficacité inégalé dans le passage des produits ou des personnes à faible risque, et de renforcer la sécurité.

M. Bulmer: Je tiens à signaler que la mise en place d'une règle comme celle concernant le préavis entraînerait pour le secteur de l'informatique des coûts supplémentaires de 60 à 70 \$ US par liste et par produit. À supposer qu'il soit nécessaire d'établir une liste

10 different products, you are looking at \$400 or \$500 permanently added to your trucking costs; for example, to the cost of getting that truck from Southern Nova Scotia to Boston.

Again, you can say this will all balance out from a national perspective, but I can tell that you if the rules go through the way they are drafted, you could be looking at multiple increases in costs to truck fish from Southwest Nova Scotia to Boston, and unless the rule changes — and we would not expect it to — that is a cost you will bear 10 years from now, if you are still in the business.

Mr. Phillips: I agree. I would comment on two things. Just think about this — this is very critical for Canada. Once the zone of confidence and the perimeter strategy are in place and we protect the perimeter, it will change all the dynamics between the U.S. and Canada.

I would submit to Mr. Bulmer that if we shift to a perimeter strategy, moving a truck from Nova Scotia to Boston ought to be as easy as moving it from Nova Scotia to Quebec. We have to think about that.

If we institute offshore interdiction, where all containers are looked at before they arrive, so that we are able to internalize the threats and stop the external ones, I submit then we have to take a new look at the dynamics of what it is like to go from Toronto to New York. It is critical to look at that benefit.

Second, the rules will change a little. On January 17, U.S. Customs put out a straw man on trucks, four hours before lading. It was to get everyone's attention. They admitted that ahead of time. Today you will find that pre-arrival means 15 to 30 minutes before a truck arrives, and that is reasonable.

Mr. Bulmer: That would not be for food.

Mr. Phillips: No. Hopefully the FDA proposals that you are dealing with now, which have all been posted, will change, and there are a lot of Americans trying to help you change that as well as Canadians. We have to wait and see. I do not know how it will turn out.

Mr. Morrow: One of the problems we have is in engaging the Americans. Whom do you engage? We have tried that at the agency level, and I do not think it has been terribly effective. I think what we really need is engagement at the political level. There are two senators who are key; Senator Collins, I understand, in Maine, is the Chairperson of the Security Committee in the Senate. Maine ships 40 million to 50 million pounds of lobster to Canada. We buy those to process in New Brunswick and Prince Edward Island during the late summer and the fall, and that provides a floor price for their lobster when they

pour huit ou dix produits différents, cela représenterait un coût supplémentaire de 400 à 500 \$ qui s'ajouterait aux frais de transport par camion du sud de la Nouvelle-Écosse à Boston, par exemple.

On peut toujours invoquer le fait que cela s'équilibrera à l'échelle nationale, mais si les règlements sont adoptés tels qu'ils se présentent actuellement, le coût du transport par camion du poisson du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse à Boston risque d'augmenter dans de très fortes proportions; à moins qu'ils ne soient modifiés — ce que nous ne prévoyons pas —, il faudra continuer à supporter ces coûts supplémentaires dans dix ans, si on n'a pas fait faillite.

M. Phillips: J'en conviens. Je voudrais faire deux commentaires. Réfléchissez à ceci, parce que c'est d'une importance cruciale pour le Canada. Lorsque la zone de confiance et la stratégie concernant le périmètre seront en place et que nous protégerons le périmètre, cela changera du tout au tout la dynamique des relations entre les États-Unis et le Canada.

Je signale à M. Bulmer que si l'on adopte une stratégie axée sur un périmètre de sécurité, le transport par camion de la Nouvelle-Écosse à Boston devrait être aussi facile que le transport de la Nouvelle-Écosse au Québec. C'est un facteur dont il faut tenir compte.

Si l'on instaure un système d'interdiction à l'étranger et que tous les conteneurs sont examinés sur place avant leur arrivée au Canada, afin de mettre un terme aux menaces extérieures et de n'être plus soumis qu'à des menaces internes, je présume qu'il faut penser à ce que représente un déplacement de Toronto à New York. C'est capital pour évaluer les avantages d'une telle initiative.

Par ailleurs, les règlements seront quelque peu modifiés. Le 17 janvier, le service américain des douanes a placé un homme de paille sur des camions, quatre heures avant le chargement. Le but était d'attirer l'attention de tous. Il l'avait reconnu à l'avance. Le système d'information avant l'arrivée représente actuellement un délai de 15 à 30 minutes avant l'arrivée d'un camion au poste frontalier, ce qui est raisonnable.

M. Bulmer: Ce ne l'est pas en ce qui concerne les produits alimentaires.

M. Phillips: Non. Il est à espérer que les règles proposées par la FDA qui ont été annoncées seront modifiées; d'ailleurs, de nombreux Américains tentent de vous aider à les faire modifier et de nombreux Canadiens aussi. Il faut attendre. J'ignore ce que cela donnera.

M. Morrow: Une des difficultés auxquelles nous sommes confrontés consiste à inciter les Américains à s'engager. De qui faut-il réclamer un engagement? Nous avons tenté d'en obtenir un au niveau de l'agence, mais je ne pense pas que nos efforts aient été très efficaces. Je pense qu'il est nécessaire d'obtenir un engagement au niveau politique. Deux sénateurs jouent un rôle clé, notamment le sénateur Collins, du Maine, qui est président du Comité sénatorial sur la sécurité. Le Maine expédie de 40 à 50 millions de livres de homard au Canada. Nous achetons ce homard pour la transformation dans les usines du Nouveau-

have a glut. There is reason to go both ways here, but we are putting forward perfectly reasonable positions to balance this trade or to make it workable, and we are lacking engagement with the proper people, in my estimation. At the agency level, I just do not think we are getting anywhere.

Senator Austin: Those were helpful answers and I appreciate them. The concern certainly here in Canada is that the costs of security can be one of the most difficult and important national issues. The theory is that costs rise equally in both markets, and therefore are fungible. The consumer will pay more for the package, but there will be no distortion of the trade balances. That sounds like an assertion, but it is a question.

Maybe you can deal with that, Mr. Phillips. I am looking for signs of brightness or hope here in our future trade processes, and I am wondering whether you see technology as adding to efficiency in bringing down costs. For example, you talked about containers. Do you know how many containers come through the ports of Vancouver or Halifax or Montreal from abroad, destined for the United States? How do you secure them against tampering, for example?

Mr. Phillips: Vancouver receives about 1.4 million and Montreal about 250,000, and somewhere in the range of 50 per cent to 60 per cent of those containers will be transhipped to the United States. That is why it is so critical that you have the targeters working in your ports right now.

In regard to security, I would submit to you that the whole strategy of Commissioner Bonner, when he envisioned this program — and I give him personal credit — with the trade community was that if we turned it around, X-rayed and controlled all containers at the point of origin, in fact you now have made the sea lanes safe for the supply chain and you are not doing any more work than before.

We used to check all of the containers arriving and right now we are checking on arriving and leaving, but the intent is that if every port checks containers leaving then they do not have to check the containers arriving. Therefore, in the end, we have done the same amount of work but we have made the sea lanes safe.

Senator Austin: Can you load a container in Hong Kong, seal it somehow, and then know where it is and that it has not been tampered with?

Mr. Phillips: I will explain. They are going to use layers of electronic seals. There are three layers. When that container is loaded in Hong Kong, the first is an electronic seal on the door. No one will take the door off if it has been tampered with. The second is a global positioning seal, which is a unit on the container that registers whenever it moves. If that container goes

Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, au cours de la fin de l'été et de l'automne. Cela permet aux pêcheurs du Maine d'obtenir un prix minimum pour leurs prises lorsqu'ils ont des excédents. Cela va dans les deux sens, mais nous avançons des positions parfaitement raisonnables pour tenter d'équilibrer les échanges dans ce secteur ou de lui permettre de survivre. Ce qu'il nous manque, cependant, c'est l'engagement des personnes qui nous intéressent. Je ne pense pas que nous ayons fait des progrès à cet égard.

Le sénateur Austin: Ce sont des réponses très intéressantes que j'apprécie beaucoup. Ce qui nous préoccupe, c'est que les coûts de la sécurité pourraient devenir un des enjeux nationaux les plus difficiles et les plus importants. En théorie, les coûts augmentent dans des proportions égales sur l'un et l'autre marché et sont par conséquent fongibles. Les consommateurs devront payer davantage, mais ces coûts supplémentaires n'entraîneront pas une déformation des balances commerciales. Malgré les apparences, ce n'est pas une assertion mais plutôt une question.

Vous pourriez peut-être répondre, monsieur Phillips. Je cherche des signes de lumière ou d'espoir pour nos futures opérations commerciales et je me demande si vous pensez que la technologie contribue à réduire les coûts en accroissant l'efficacité. Vous avez mentionné les conteneurs par exemple. Savez-vous combien de conteneurs en provenance de l'étranger et à destination des États-Unis passent par les ports de Vancouver, de Halifax ou de Montréal? Comment comptez-vous les protéger contre une altération de leur contenu par exemple?

M. Phillips: Le nombre de conteneurs manutentionnés au port de Vancouver est d'environ 1,4 million et en ce qui concerne le port de Montréal, il est d'environ 250 000; environ 50 ou 60 p. 100 de ces conteneurs seront transbordés à destination des États-Unis. C'est pourquoi il est absolument essentiel que vous mettiez des «cibleurs» en place dans vos ports.

En ce qui concerne la sécurité, je pense que la stratégie du commissaire Bonner, lorsqu'il a conçu ce programme — dont je lui accorde personnellement le crédit — avec le concours du milieu du commerce, était la suivante: si on examine visuellement et aux rayons X et si on contrôle les conteneurs à leur point d'origine, on assure la sécurité de la chaîne alimentaire sur les voies maritimes et cela ne représente pas plus de travail qu'avant.

On vérifiait tous les conteneurs à leur arrivée et désormais, on les vérifie à l'arrivée et au départ, mais si dans tous les ports on vérifiait les conteneurs au départ, il ne serait plus nécessaire de faire une inspection à l'arrivée. Par conséquent, en définitive, cela représente la même quantité de travail mais on assure en outre la sécurité des voies maritimes.

Le sénateur Austin: Peut-on charger un conteneur à Hong Kong, le fermer et savoir où il est tout en s'assurant que l'on n'a pas pu en altérer le contenu?

M. Phillips: Voici. On compte utiliser plusieurs couches de sceaux électroniques. Il y en aura trois. Lorsque le conteneur est chargé à Hong Kong, le premier sceau électronique sera placé sur la porte. Personne ne pourra ouvrir la porte si le contenu a été altéré. Le deuxième sera un système de positionnement global, c'est-à-dire un dispositif placé sur le conteneur et qui enregistrera

to the dock at two o'clock in the morning and someone hires the crane operator to move that container in the dark and do something with it while he is doing everything else, the GPS positioning instrument will indicate that an unscheduled move was made.

The third layer is to develop a light-sensitive seal, so that if you drill a small hole in the side of a container and light gets inside, an alarm goes off. That is critical because biological and chemical agents are inserted in small amounts and they do not need to take the doors off to do that.

The other one I am hearing about, which I have yet to see but I will in the near future, is an interior paint for a container. There is something about the static surface of the paint that sets off an alarm if it is pierced.

Keep in mind that September 11 changed one thing. The bad things used to be drugs, money, and other nefarious items, and people put things in the shipment but they always had to get them out before it got to its final destination. They did not want drugs to go to the General Motors plant.

On September 11 the bad guys had one interest. They wanted to get it in the shipment, and they would love it to stay in the shipment and blow up when it gets to the destination.

That is a quite different thing for security and law enforcement.

There are three levels of seals being looked at. The idea of CSI, or container security initiative, is to X-ray and VACIS them in Hong Kong. After they are sealed that way, they are monitored all the way here. When they get to Vancouver or Montreal, they can go on to Chicago on a truck or by rail and out through the port. That is the key.

Senator Austin: The reason for my question is that the container business is one of the most important parts of the Canadian transport economy, through Vancouver, Montreal and Halifax. Our transshipment of international containers into the U.S. market is a significant part of the business, so this issue is important to our study.

The Chairman: I notice these containers, because I move around ports a little. One is astounded by the piles of containers in Cologne or Buenos Aires. There may be 5,000 of them in one port. I understand that you can use paint or you can fit them with a device to allow them to be followed by satellite. Who watches? I can think of many ways myself to make something secure, but there has to be someone actually keeping track. Is there someone doing that? I do not want to pursue this very far, but one cannot

tous ses déplacements. Si ce conteneur arrive au dock à 2 heures du matin et que quelqu'un demande à l'opérateur de grue de le déplacer dans l'obscurité et lui donne des instructions sur ce qu'il doit en faire dans le cadre de ses tâches habituelles, l'instrument de positionnement global indiquera cette manipulation non prévue au programme.

La troisième couche consiste à placer un sceau photosensible qui déclenche une alarme si quelqu'un fore dans la paroi d'un conteneur un petit trou qui y laisse pénétrer la lumière. C'est un dispositif de sécurité essentiel parce que les agents biologiques et chimiques sont insérés en petites quantités et que cela ne nécessite pas l'ouverture des portes.

L'autre système dont j'ai entendu parler et que je n'ai pas encore vu, mais sur lequel j'aurai bientôt des informations, est une peinture intérieure pour conteneur. La surface statique de la peinture contiendra un élément qui déclenche une alarme quand on perce un trou à travers la peinture.

Il ne faut pas oublier que les attentats du 11 septembre ont entraîné un changement important. Avant cette date fatidique, lorsqu'on plaçait des articles ou des produits illégaux dans un envoi, comme des stupéfiants ou de l'argent, ces objets ou produits étaient toujours retirés du contenant avant son arrivée à la destination finale. On ne tenait pas à ce que les stupéfiants soient acheminés jusqu'à l'usine de General Motors, par exemple.

Le 11 septembre, les terroristes avaient un seul but. Ils voulaient placer l'objet dans l'envoi en espérant qu'il y resterait et qu'il sauterait à destination.

C'est un gros changement en ce qui concerne la sécurité et l'application de la loi.

On compte donc utiliser trois niveaux de sceaux. Le but de l'initiative de sécurité des conteneurs consiste à examiner les conteneurs aux rayons X et à les soumettre au Système d'inspection des véhicules et du fret, à Hong Kong. Après les avoir scellés, leurs déplacements sont suivis jusqu'à destination. Lorsqu'ils arrivent à Vancouver ou à Montréal, ils peuvent être transportés à Chicago par camion ou par chemin de fer. C'est la clé du système.

Le sénateur Austin: Si j'ai posé cette question, c'est parce que le transport des conteneurs par les ports de Vancouver, Montréal et Halifax est un des volets les plus importants du secteur canadien des transports. Le transbordement de conteneurs étrangers vers le marché américain représente un pourcentage important des activités de ce secteur et c'est pourquoi cette question revêt une telle importance pour notre étude.

Le président: J'ai eu l'occasion de remarquer ces conteneurs parce que je suis souvent dans les ports. On voit des piles de conteneurs impressionnantes à Cologne ou à Buenos Aires. On en voit parfois 5 000 ensemble dans un port. Je comprends que l'on puisse utiliser une peinture spéciale ou que l'on puisse y placer un dispositif qui permette de les suivre par satellite. Qui assure toutefois la surveillance? Personnellement, je peux concevoir de nombreuses possibilités d'assurer la sécurité, mais encore faut-il

help but ask that question. The terrorists who blew up the World Trade Center were people of whom no one had kept track.

Mr. Phillips: The U.S. and Canada are currently working on a pilot project called "Operation Safe Cargo," and it is working very nicely. The intent is that making things more efficient and effective is the trade-off. Security is a reality. There are people in this world who would hurt both of our countries. It is very fortunate that Canada was not a target, and I hope you never are, but be ready. That is what security is all about. They are watching those monitors. All the things that are found in containers are not reported in the newspapers, but they would scare the living daylight out of you. That is our most vulnerable spot. As Senator Austin said, it is very important to both countries that the container trade is taken care of so that we do not have any incidents.

Senator Grafstein: I would like to commend the witnesses. The information you have given us is very important. In a way, you have given us information overload, in that we have to sort through these problems, and I can see that you are all suffering from the same thing.

I want to commend Mr. Phillips. I have been observing him in my position as Co-Chair of the Canada-U.S. Inter-Parliamentary Group for some years. He knows that until a year or two ago we could not get anyone on the political side interested in dealing with the border. Perhaps in this crisis we will be able to sort out some problems. In part, I share his optimism, but in the short run we could all be dead. I want to deal with the pessimism of Mr. Bulmer and Mr. Morrow and talk about how we can sort out some of these issues.

I am very sensitive to what they have said, that it is one thing to have a problem and another to have someone at the end of the line to solve it. To whom do you go now with the United States virtually transforming its domestic economy and trying to come to grips with it? Senator Snowe is now the chairman of the oversight committee. I know that there was a huge political fight over that committee. There are huge political battles going on and the Americans, quite fairly, are self-absorbed in trying to solve these problems before they will look beyond the borders to us.

If we want to solve some problems, where is our best point of leverage? We are dealing with a multi-faceted government. There is the executive; there are the bureaucracies; and then there is the contest between the two houses of Congress. If we are to make a recommendation, where should we focus our activity for the maximum leverage in pursuing Canadian interests?

The Chairman: Whom should we be visiting when we go Washington?

que quelqu'un assure la surveillance. A-t-on chargé quelqu'un de le faire? Je ne tiens pas à trop insister sur cette question, mais je n'ai pas pu m'empêcher de la poser. Personne n'avait suivi les allées et venues des terroristes qui ont fait sauter le World Trade Center.

M. Phillips: Les États-Unis et le Canada mettent actuellement au point un projet-pilote appelé «Operation Safe Cargo» et les progrès sont très encourageants. Ce projet est fondé sur le principe que l'accroissement de l'efficacité et de l'efficience compensera les coûts supplémentaires. La sécurité est une nécessité. Il y a de par le monde des personnes qui seraient prêtes à faire du mal à nos deux pays. Il est très heureux que le Canada ne soit pas une cible; j'espère d'ailleurs qu'il ne le deviendra jamais, mais vous avez intérêt à être prêt. C'est précisément le but de la sécurité. On vérifie sur les moniteurs. On ne signale pas dans les journaux tout ce que l'on peut trouver dans les conteneurs, mais vous seriez très inquiets si vous le saviez. C'est notre point le plus vulnérable. Comme l'a signalé le sénateur Austin, il est très important pour les deux pays que l'on surveille le mouvement des conteneurs pour éviter des incidents.

Le sénateur Grafstein: Je félicite les témoins. Les renseignements que vous avez donnés sont très importants. Vous nous communiquez des informations en surabondance en quelque sorte parce que nous avons de nombreux problèmes à examiner. Je constate d'ailleurs que vous êtes dans la même situation.

Je félicite M. Phillips. Je l'observe depuis quelques années à titre de coprésident du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis. Il sait qu'il y a à peine un an ou deux, nous n'arrivions pas à susciter de l'intérêt pour la frontière dans les milieux politiques. En cette période de crise, nous serons peut-être en mesure de cerner quelques problèmes. Je partage son optimisme dans une certaine mesure, mais nous pourrions tous être morts à court terme. Je voudrais faire des commentaires sur le pessimisme de M. Bulmer et de M. Morrow et sur les possibilités de cerner quelques-uns de ces problèmes.

Je suis très sensible à ce qu'ils ont mentionné, à savoir que c'est une chose d'avoir un problème et que c'en est une autre de trouver quelqu'un pour le régler. À qui faut-il s'adresser étant donné que les États-Unis transforment en quelque sorte leur économie nationale et tentent de régler leurs problèmes? Le sénateur Snowe est maintenant président du Comité de surveillance. Je sais que ce comité a suscité une vive controverse politique. De terribles controverses politiques ont éclaté et les Américains s'appliquent à résoudre ces problèmes avant de s'occuper de nous.

Quel serait notre meilleur point d'appui pour régler certains problèmes? Nous avons affaire à un gouvernement qui a plusieurs visages. D'une part, il y a l'exécutif, puis la bureaucratie et ensuite, la rivalité entre les deux Chambres du Congrès. Si nous voulons faire une recommandation, à quel niveau devrions-nous cibler nos efforts pour obtenir un appui maximal pour la défense des intérêts canadiens?

Le président: À qui devrions-nous rendre visite quand nous irons à Washington?

Mr. Phillips: I would be remiss if I did not say that Senator Grafstein is a very effective force in this U.S.-Canada relationship. I have commended him and Joe Comuzzi highly for their work on the inter-parliamentary group. Senator Grafstein also had a lot to do with the tremendous outpouring of Canadian support after September 11. That will never be forgotten.

Congressman LaFalce was Co-Chair of the Northern Border Caucus. When BTA became a reality in 1992, I asked Congressman LaFalce, whom I had known for many years, if he would form an official caucus in the House, and he did. With Congressman LaFalce's retirement, we reorganized the caucus. There are now four co-chairs; Bart Stupak from Michigan, Earl Pomeroy from North Dakota, George Nethercutt from Washington and Jack Quinn from New York. I suggest that you deal with that official caucus. They have now increased the membership in the Northern Border Caucus to nearly 60 congressmen. Jack Quinn is from New York. If there is an issue that needs support, he can get the other New York congressmen together. We do not ask them to join the caucus; we only ask the congressmen who are on the border. With 50 or 60 congressmen, we have representation from all 22 states.

That is the group with which I would urge you to deal. It is an official caucus. On the front page of our Web site, which is in my presentation, you will see a link to that caucus.

I am not in politics, but I would like to say for the record that Mr. Martin is very respected in the United States.

It is critical that you deal with Tom Ridge. Mr. Ridge is the Governor of Pennsylvania. He understands what it means to make a payroll; he understands what it means to run a business; and he understands the importance of Canada because Pennsylvania has been one of the highest-trading states with Canada for many years.

Unfortunately, with Senator Moynahan's retirement, senators on our side are taking positions depending on what party they are with and where their constituencies are. It is, therefore, hard for me to point out anyone in particular, but I would go to the Northern Border Caucus for an exchange.

Senator Grafstein: I learned today that the new Co-Chair of the Canada-U.S. Inter-Parliamentary Group is Senator Crapo from Idaho. He is a very intelligent man and, although he has not been involved on the Canada-U.S. issue, we will obviously deal with him.

Could I hear from Mr. Bulmer and Mr. Morrow on this issue? They must be very concerned in the short run about the survival of some of their businesses.

M. Phillips: Ce serait de l'ingratitude de ma part de ne pas mentionner que le sénateur Grafstein est un atout important dans les relations entre les États-Unis et le Canada. Je l'ai félicité et j'ai aussi félicité Joe Comuzzi pour leurs accomplissements au sein du groupe interparlementaire. Le sénateur Grafstein est par ailleurs dans une large mesure responsable du soutien énorme que nous avons reçu du Canada après le 11 septembre. Nous ne l'oublierons jamais.

M. LaFalce, membre du Congrès, était coprésident du Northern Border Caucus. Lorsque le BTA est devenu une réalité en 1992, j'ai demandé à M. LaFalce, que je connaissais depuis des années, s'il formerait un caucus officiel à la Chambre, et il a accepté. Après la retraite de M. LaFalce, nous avons réorganisé le caucus. Il est maintenant composé de quatre coprésidents: Bart Stupak, du Michigan, Earl Pomeroy, du Dakota du Nord, George Nethercutt, de Washington, et Jack Quinn, de New York. Je vous recommande d'avoir des entretiens avec les membres de ce caucus officiel. Le nombre de membres du Northern Border Caucus a été porté à près de 60, tous membres du Congrès. Jack Quinn est de New York. Si un problème nécessite de l'appui, il peut faire intervenir également l'autre représentant de l'État de New York au Congrès. Nous ne leur demandons pas de devenir membres du caucus; nous ne sollicitons que la participation des membres du Congrès qui représentent des États frontaliers. Nos 50 ou 60 membres représentent les 22 États frontaliers.

C'est avec eux que je vous recommande de communiquer. C'est un caucus officiel. Vous trouverez un lien au site Web de ce caucus sur la page d'accueil de notre site Web, qui se trouve dans mon mémoire.

Je ne veux pas faire de politique, mais je tiens à signaler que M. Martin est très respecté aux États-Unis.

Il est également absolument essentiel que vous ayez des contacts avec Tom Ridge. M. Ridge est le gouverneur de la Pennsylvanie. Il sait ce que c'est de préparer une liste de paie; il sait ce que c'est de diriger une entreprise et il est conscient de l'importance du Canada parce que la Pennsylvanie est un des États dont le volume des échanges commerciaux avec le Canada est le plus élevé et ce, depuis de nombreuses années.

Depuis la retraite du sénateur Moynahan, nos sénateurs prennent des positions différentes, selon leur parti et leur circonscription. C'est pourquoi j'éprouve de la difficulté à mentionner quelqu'un en particulier, mais je recommanderais d'avoir des entretiens avec des représentants du Northern Border Caucus.

Le sénateur Grafstein: J'ai appris aujourd'hui que le nouveau coprésident du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis est le sénateur Crapo, de l'Idaho. C'est un homme très intelligent et, même s'il n'a pas participé activement aux discussions sur les problèmes entre le Canada et les États-Unis, c'est de toute évidence avec lui que nous traiterons.

M. Bulmer et M. Morrow pourraient-ils faire des commentaires à ce sujet? Ils doivent être très préoccupés à court terme quant à la survie de certaines des entreprises qu'ils représentent.

Mr. Bulmer: I absolutely agree with Mr. Phillips on the political process. Border politicians who really understand this and the impact on them are one of our best levers. I am not sure that people from Nevada are as focused on seaport imports. Ambassador Cellucci, coming from Massachusetts, knows how much seafood goes through Massachusetts, even though it may be eaten in San Francisco or Los Angeles. From a political point of view, that is key to getting the job done.

The U.S. food industry is like any political process — it tends to respond to the domestic industry rather than people from offshore. We are frustrated with that. Wal-Mart is the biggest retailer of food in America today — it is bigger than any individual food chain. Costco is the single biggest outlet for farmed salmon in the United States. They do not see this as their issue. They will tell you flatly: “I want it delivered to my warehouse at a certain price and at a certain time. Other than that — you figure it out. I am not setting up a business to get into dealing with prior notice to the FDA. You figure out whether you will hire a permanent agent.” With that attitude, we are not making much progress with industry.

The third thing is the bureaucracy itself, which I want to put into the context of this perimeter argument. That works for goods coming from offshore into Canada and going to the United States. The food business in Canada starts inside that perimeter — with grain, fish, hogs out of Manitoba, et cetera. Unless you get the U.S. to recognize our domestic systems, it will not work. We have been arguing with the FDA about a mutual recognition of our inspection system for seafood — that is, the Canadian Food Inspection Agency — for five years, and we have not been able to progress at all.

Senator Grafstein: You said that your industry has little leverage with the bureaucracy, which is a major player in this game. You do not have any suggestions for us.

Mr. Bulmer: We will have to sort that out. Two of the three steps that you would want to take are not focused on the implications for the seafood industry of Canada.

Mr. Morrow: Mr. Bulmer mentioned Ambassador Cellucci. I have contacts, for example, at U.S. customs, who have said that it is critical to engage Mr. Cellucci in this to ensure that he knows about the issues in Atlantic Canada. My bias is the Atlantic region, and when we look at industry issues, it is usually General Motors or Ford that are the focus. Those companies are taken care of because there is so much at stake, whereas the Atlantic region is ignored. The U.S. FDA estimates that U.S. \$1.8 billion in fresh seafood will be affected by this bio-terrorism. A high percentage of that will be in the Atlantic region. They also estimate that about U.S. \$3.6 billion in produce

M. Bulmer: Je suis entièrement d'accord avec M. Phillips en ce qui concerne le processus politique. Les politiciens qui représentent les régions frontalières et sont bien informés au sujet ces problèmes et de leurs incidences représentent un de nos meilleurs atouts. Je ne pense pas que les habitants du Nevada s'intéressent beaucoup aux importations de fruits de mer. L'ambassadeur Cellucci sait que nous exportons beaucoup de fruits de mer au Massachusetts puisque c'est de là qu'il vient, même s'ils sont consommés à San Francisco ou à Los Angeles. D'un point de vue politique, c'est essentiel pour que le travail se fasse.

L'industrie alimentaire américaine est comme tout processus politique; elle a tendance à réagir davantage à l'industrie nationale qu'à s'intéresser aux étrangers. Cette situation nous agace. Wal-Mart est la plus grosse chaîne d'alimentation de détail en Amérique. Costco est le principal vendeur de saumon d'élevage aux États-Unis. Ces entreprises ne considèrent pas que c'est un problème qui les concerne. Tout ce qu'elles veulent, c'est que la marchandise soit livrée à l'entrepôt à un moment précis et à un prix donné. Le reste ne les intéresse pas. Elles ne tiennent pas à s'occuper des préavis à la FDA. Elles considèrent que c'est notre problème de décider s'il faut engager un agent permanent. Ce n'est pas ce genre d'attitude qui nous permet de réaliser des progrès.

Le troisième facteur est lié à la bureaucratie. Je voudrais le situer dans le contexte de cette discussion sur le périmètre. Cela s'applique aux marchandises en provenance de l'étranger qui sont importées aux États-Unis par le Canada. Le secteur alimentaire au Canada commence dans ce périmètre — avec les céréales, le poisson, le porc du Manitoba, et cetera. Cela ne peut pas fonctionner si l'on n'arrive pas à convaincre les Américains de reconnaître nos systèmes nationaux. Nous avons des entretiens avec la FDA à propos de la reconnaissance réciproque de notre système d'inspection en ce qui concerne les fruits de mer — c'est-à-dire l'Agence canadienne d'inspection des aliments —, pour une période de cinq ans, et nous n'avons pu réaliser aucun progrès à ce chapitre.

Le sénateur Grafstein: Vous avez mentionné que votre secteur avait peu d'appui auprès de la bureaucratie, qui est un intervenant important. Vous ne nous faites toutefois aucune suggestion.

M. Bulmer: Il sera nécessaire que nous réglions ces problèmes. Deux des trois étapes prévues ne tiennent pas compte des incidences pour le secteur canadien des fruits de mer.

M. Morrow: M. Bulmer a mentionné l'ambassadeur Cellucci. J'ai par exemple des contacts aux services américains des douanes avec des personnes qui m'ont signalé qu'il était essentiel de mettre M. Cellucci au courant des problèmes de la région de l'Atlantique. J'ai tendance à m'intéresser surtout à la région de l'Atlantique alors que, dans les dossiers industriels, les autorités s'intéressent généralement à General Motors ou à Ford. On s'occupe de ces entreprises parce qu'on considère qu'il s'agit d'enjeux importants en comparaison desquels les problèmes de l'Atlantique sont peu de chose. D'après les estimations de la FDA, le bioterrorisme aura une incidence sur des ventes de fruits

from Mexico will be affected. There will be issues there as well. Ambassador Cellucci, Senators Collins and Snowe from Maine and the New England governors must be aware of these issues.

Our provincial governments in Atlantic Canada have ties with the New England governors. I have been encouraging politicians in the Nova Scotia government to become involved in this issue. Premier John Hamm and the Minister of Agriculture and Fisheries, Gordon Balser, are making every attempt to engage politicians in New England in discussions on this issue.

Senator Grafstein: I have one brief question for Mr. Campbell, whose paper we read, because I think he has raised an important issue.

Your work is well known, Mr. Campbell, and I am delighted that you continue to lend your expertise in Canada's national interests. I want to share a concern that I have about security in Canada. I have said this to other witnesses and Mr. Phillips will understand this: I find it tragic, in a way, that Canadian parliamentarians do not have any access to intelligence. When we have a debate based on the conclusions of members of Parliament. You have raised the issue that we have a difficulty with respect to intelligence sovereignty because we are heavily dependent, as many countries are, on American intelligence. My concern is that Parliament does not have the ability to act as a counterweight to the government with respect to intelligence. In effect, our role as parliamentarians is diminished because we do not have access to intelligence.

Having said that, I want to put something on the record. If I choose to go to the United States tomorrow, I could receive a senior briefing from a member of a congressional committee based on the fact that I have had a longstanding relationship with members of Congress, both in the Senate and in the House of Representatives. As a senator, I cannot get that same information in Canada. You have not raised this point in your paper, Mr. Campbell. Are you concerned about that?

Mr. Campbell: Thank you for an interesting question. I have not raised it in the paper directly, but I have indirectly. How can senators and parliamentarians generally evaluate even the comments I have made if they have never seen much of what so-called "intelligence" is? You do not see much of the security apparatus because it too is mostly hidden. Neither of those realities pertains to the United States, where there are congressional committees that are sworn in and have access to information.

de mer frais d'une valeur de 1,8 milliard de dollars. Un pourcentage élevé de ces fruits de mer viennent de la région de l'Atlantique. La FDA pense également que ces mesures toucheront des importations de produits maraîchers du Mexique d'une valeur de 3,6 milliards de dollars. Des problèmes se poseront pour le Mexique également. L'ambassadeur Cellucci, les sénateurs Collins et Snowe, du Maine et le gouverneur de la Nouvelle-Angleterre doivent être au courant de ces problèmes.

Dans la région de l'Atlantique, les gouvernements provinciaux ont des liens avec les gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre. J'encourage les politiciens du gouvernement néo-écossais à s'intéresser activement à cette affaire. Le premier ministre John Hamm et le ministre de l'Agriculture et des Pêches, Gordon Balser, tentent d'inciter les politiciens de la Nouvelle-Angleterre à participer à des discussions.

Le sénateur Grafstein: J'ai une petite question à poser à M. Campbell, dont nous avons lu le mémoire. Je pense en effet qu'il a abordé une question importante.

Vos accomplissements sont connus, monsieur Campbell, et je suis très heureux que vous continuiez à mettre vos compétences au service des intérêts nationaux du Canada. Je voudrais mentionner une préoccupation que j'ai au sujet de la sécurité au Canada. Je l'ai mentionnée à d'autres témoins et M. Phillips comprendra certainement: je pense qu'il est éminemment déplorable que les parlementaires canadiens n'aient pas accès à des renseignements. Un débat comme celui d'hier soir nous permet de constater, d'après les conclusions des députés, que nous ne sommes pas bien informés. Vous avez mentionné que nous éprouvons de la difficulté en ce qui concerne la souveraineté en matière de renseignement parce que, comme de nombreux autres pays, nous sommes dépendants des services de renseignement américains. Ce qui me préoccupe, c'est que le Parlement n'ait pas la capacité de jouer un rôle de contrepoids auprès du gouvernement en matière de renseignement. Le fait que nous n'ayons pas accès à des renseignements limite l'importance de notre rôle.

Je voudrais faire consigner ce qui suit au compte rendu. Si je décidais d'aller aux États-Unis demain, je pourrais recevoir un breffage d'un membre d'un comité du Congrès parce que j'entretiens depuis longtemps des relations avec les membres du Congrès, que ce soit avec des membres du Sénat ou avec des membres de la chambre des représentants. Au Canada, je ne peux pas obtenir le même type d'information. Vous n'avez pas abordé le sujet dans votre mémoire, monsieur Campbell. Est-ce que cette question vous préoccupe?

M. Campbell: Je vous remercie pour votre question qui est, à mon avis, très intéressante. Je n'ai pas abordé le sujet de façon directe dans mon mémoire, mais je l'ai fait de façon indirecte. Comment les sénateurs et les parlementaires peuvent-ils évaluer les commentaires que j'ai faits s'ils n'ont jamais eu accès aux renseignements secrets? Vous n'êtes pas très bien informés au sujet de l'appareil de sécurité parce que la plupart des informations sont secrètes. La situation est différente aux États-Unis où les membres des comités du Congrès ont prêté serment et ont accès à de l'information.

I raised earlier the issue of our machinery for dealing with the United States, and it makes no sense that senators from Canada would go to the United States and have to admit that they have never seen any intelligence and that they are not involved in the systems that underlie security.

There were reasons for that, probably, during the Cold War. It is fair to note that the United States is the “leakiest” country I know of, from a security point of view, and most of it comes from Congress. That is a big problem but it could be avoided.

Senator Grafstein: In the U.K., there is a committee of Parliament that is highly selective and is given access to information. They can then participate in Parliament as a proper check and balance on the executive.

The United States has the same thing in both Houses. There may be “leakiness” on one side, but on the other side there is absence of information, which to my mind is the larger deficit. How do we correct that?

Mr. Campbell: Let me make the point that I think the leakiness, to the degree that it exists in Washington, is still worth it in terms of having a highly informed parliamentary organization capable of contributing to insight and debates, as opposed to the situation that we have here in Canada. It is not only Parliament, but it is also Canadians in general.

What information are we using to arrive at our conclusions about Iraq, for example? What is the origin of the information? To what extent are we vulnerable to information manipulation? The only antidote to that is a high order of autonomous information.

Sometimes the word “intelligence” connotes a series of spooky ideas, but 90 per cent of an intelligence briefing in Washington or in Canada will be from open-source information. I see no reason at all why senators should not be involved in the process of evaluating how good that information is. It should be part of your work.

The Chairman: Mr. Campbell, I would like to point out that we are the Foreign Affairs Committee, dealing with, at this point, foreign trade. The Defence and Security Committee that Senator Kenny chairs has actually heard from — and I was at the meeting — the adviser to the Privy Council on security. It was an interesting meeting. They have been holding extensive hearings on security, but that is not our mandate at the moment.

I thank our witnesses for appearing before the committee this evening.

The committee adjourned.

J’ai abordé le sujet de nos mécanismes pour traiter avec les États-Unis et il serait ridicule que des sénateurs canadiens qui vont en voyage aux États-Unis doivent admettre qu’ils n’ont jamais eu accès à des renseignements et aux systèmes sur lesquels repose la sécurité.

Il y avait probablement des raisons valables pendant la guerre froide. Il faut reconnaître cependant que les États-Unis sont le pays où, sur le plan de la sécurité, les fuites sont les plus nombreuses; elles viennent surtout du Congrès. C’est un gros problème qui pourrait être évité.

Le sénateur Grafstein: Au Royaume-Uni, on a établi un comité parlementaire qui est très sélectif et qui a accès à l’information. Les membres de ce comité peuvent jouer un rôle de poids et de contrepoids auprès de l’Exécutif, au Parlement.

Un système analogue est en place aux États-Unis, dans les deux Chambres. Il y a peut-être des fuites d’un côté, mais de l’autre une absence d’information qui constitue, à mon avis, la plus grosse lacune. Comment remédier à cette situation?

M. Campbell: Je pense que même s’il y a des fuites à Washington, ce système est intéressant car il permet une organisation parlementaire bien informée, capable de contribuer activement aux débats, contrairement à notre situation au Canada. Le Parlement n’est pas seul à ne pas être informé; les Canadiens ne le sont pas non plus.

Quel type d’information utilise-t-on pour tirer des conclusions au sujet de l’Irak, par exemple? Quelle est l’origine de l’information? Dans quelle mesure sommes-nous vulnérables à une manipulation de l’information? Le seul antidote est un niveau élevé d’information autonome.

Le terme «renseignement» évoque parfois diverses notions étranges, mais 90 p. 100 de l’information communiquée à un breffage à Washington ou au Canada est de l’information de nature publique. Je ne vois pas pourquoi les sénateurs ne pourraient pas participer au processus d’évaluation de cette information. Cela devrait faire partie de nos attributions.

Le président: Monsieur Campbell, je signale que nous sommes le Comité des affaires étrangères et que les présentes délibérations concernent le commerce extérieur. Le Comité de la sécurité nationale et de la défense, qui est présidé par le sénateur Kenny, a entendu le témoignage du conseiller du Conseil privé en matière de sécurité; j’ai d’ailleurs assisté à cette séance. C’était intéressant. Ce comité a tenu de longues audiences sur la sécurité, mais ce sujet ne fait pas partie de notre mandat.

Je remercie les témoins pour leur participation.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian/American Border Trade Alliance:

Mr. Phillips, President and Chief Executive Officer.

From Fisheries Council of Canada:

Mr. Ronald W. Bulmer, President.

From the Nova Scotia Fish Packers Association:

Mr. Denny Morrow, Executive Director.

As an individual:

Mr. Anthony Campbell, Consultant.

TÉMOINS

De la Canadian/American Border Trade Alliance:

M. Phillips, président et chef de la direction.

Du Conseil canadien des pêches:

M. Ronald W. Bulmer, président.

De la Nova Scotia Fish Packers Association:

M. Denny Morrow, directeur général.

À titre personnel:

M. Anthony Campbell, expert-conseil.

11
C23
F71

Government
Publications



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Wednesday, March 19, 2003

Le mercredi 19 mars 2003

Issue No. 11

Fascicule n° 11

Nineteenth meeting on:

Dix-neuvième réunion concernant:

The examination of the Canada-United
States of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

Les relations commerciales entre le Canada
et les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN
AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.

Andreychuk

Bolduc

Carney, P.C.

* Carstairs, P.C.

(or Robichaud, P.C.)

Corbin

De Bané, P.C.

Grafstein

Graham, P.C.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(or Kinsella)

Setlakwe

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin

Andreychuk

Bolduc

Carney, c.p.

* Carstairs, c.p.

(ou Robichaud, c.p.)

Corbin

De Bané, c.p.

Grafstein

Graham, c.p.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(ou Kinsella)

Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

** Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday March 19, 2003
(20)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, Setlakwe and Stollery (8).

Other senators present: The Honourable Senators Day and Stratton (2).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer, Janna Jessee, Intern; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and to Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Doug Waddell, Assistant Deputy Minister, Trade, Economic and Environmental Policy;

Elaine Feldman, Director General, Export and Import Controls Bureau.

Mr. Waddell made a presentation and, along with Ms. Feldman, answered questions.

At 5:10 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 19 mars 2003
(20)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, Setlakwe, Stollery (8).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day et Stratton (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche, Janna Jessee, stagiaire; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Doug Waddell, sous-ministre adjoint, Politique commerciale, économique et environnementale;

Elaine Feldman, directrice générale, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation.

M. Waddell fait un exposé puis, assisté de Mme Feldman, répond aux questions.

À 17 h 10, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, March 19, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

I should like to welcome the young people at the back of the room. They are from the Forum for Young Canadians. We are always delighted to have you here.

Mr. Waddell knows that we heard a great deal of evidence in Western Canada a few weeks ago on the softwood lumber issue. The committee learned that this has been an issue with the United States for a very long time — since the 19th century, at the very least.

Mr. Waddell, I believe, was in Washington while we were taking evidence in Western Canada for our reference, which is, as honourable senators will be aware, the Canada-United States trade relationship, primarily.

We are very happy to have you here with us, Mr. Waddell. We know that you are one of the most knowledgeable people in the country on the softwood lumber issue. I know that members of the committee will have questions. If you should like to say a few words and give us a brief description of the situation, I will then open the meeting to questions from my colleagues. Please proceed.

Mr. Doug Waddell, Assistant Deputy Minister, Trade, Economic and Environmental Policy, Department of Foreign Affairs and International Trade: Honourable senators, it is a pleasure to be with you this afternoon. Let me begin by introducing my colleague, Elaine Feldman, who is Director General, Export and Import Controls Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade.

I know you have had considerable discussion of lumber, so I will take up your invitation to just provide a very brief report with respect to the file, and then I would be happy to get into a discussion and respond to your particular questions.

As you know, we have been pursuing a two-track policy in response to the decision a year ago of the U.S. government to impose anti-dumping and countervailing duties on imports of softwood lumber from Canada. We are pursuing our rights under dispute settlement panels before the WTO and under the NAFTA. There are currently five panels addressing Canadian arguments that the U.S. has acted inconsistently with its trade agreement obligations in the case of the WTO in applying the anti-dumping and countervailing duties, and in its injury determination, and three panels under the NAFTA making an argument that the anti-dumping and countervailing duties have

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 19 mars 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Je tiens également à souhaiter la bienvenue aux jeunes du Forum pour jeunes Canadiens qui sont à l'arrière de la salle. C'est un plaisir de vous avoir avec nous aujourd'hui.

M. Waddell sait que nous avons entendu beaucoup de témoins dans l'ouest du Canada il y a quelques semaines sur la question du bois d'oeuvre. Nous nous sommes laissé dire qu'il s'agit d'un problème de longue date que nous avons avec les États-Unis — depuis le XIX^e siècle, à tout le moins.

Je crois que M. Waddell était à Washington au moment où nous entendions les témoins dans l'Ouest du Canada au sujet de notre mandat qui porte d'abord, comme les honorables sénateurs le savent, sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Monsieur Waddell, nous sommes très heureux de vous accueillir. Nous savons que vous êtes l'une des personnes les plus compétentes au pays en ce qui a trait à la question du bois d'oeuvre. Je sais que les membres du comité voudront vous poser des questions. Si vous souhaitez faire une brève déclaration d'ouverture et nous faire une courte description de la situation, je céderai ensuite la parole à mes collègues qui vous poseront leurs questions. Allez-y.

M. Doug Waddell, sous-ministre adjoint, Politique commerciale, économique et environnementale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Honorables sénateurs, je suis heureux d'être avec vous cet après-midi. Permettez-moi de vous présenter ma collègue, Elaine Feldman, directrice générale, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Je sais que vous avez longuement discuté de la question du bois d'oeuvre. Je vais donc répondre à votre invitation et vous donner un très bref aperçu du dossier, après quoi je me ferai un plaisir d'engager la discussion et de répondre à vos questions.

Comme vous le savez, nous avons adopté une politique à deux volets en réaction à la décision du gouvernement américain il y a un an, d'imposer des droits anti-dumping et compensateurs sur les importations de bois d'oeuvre en provenance du Canada. Nous voulons faire respecter nos droits et nous avons soumis le problème à des comités de règlement des différends de l'OMC et de l'ALENA. Cinq comités examinent actuellement les arguments du Canada, à savoir que les États-Unis ne respectent pas les obligations de l'entente commerciale, dans le cas de l'OMC, en imposant des droits anti-dumping et compensateurs, ni en ce qui a trait à la détermination des dommages; en outre, trois groupes,

been applied in a manner inconsistent with U.S. legislation. The first decisions from the dispute settlement proceedings are anticipated this summer.

At the same time, over the last two years, we have pursued a second track of determining whether there is a possibility of a negotiated resolution of this long-standing, 100-year-old dispute, on the basis of policy changes by provincial governments that, as honourable senators are aware, have responsibility for the management of the resource.

Last summer, the Under Secretary for International Trade Administration, Grant Aldonas, indicated that he was prepared to use his authority at the Department of Commerce under U.S. legislation to review and revoke the countervailing duty orders on the basis of changed circumstance determinations. He was prepared to apply the countervailing duty on a province-specific basis. Mr. Aldonas indicated that he was prepared to exercise his authority under U.S. law to issue a policy bulletin that would describe the basis under which the Department of Commerce would make a determination that the sale of timber is at a fair market value and, therefore, it does not provide a countervail subsidy.

The Department of Commerce would look for changes in policies and practices on a province-by-province basis that, in their view, inhibit lumber producers in Canada from responding to the market. Those policies and practices include minimum cut requirements, mill closure restrictions, minimum processing requirements and long-term, non-transferable tenure. The Department of Commerce would also make a determination as to whether market-based pricing for Crown-owned timber exists, with the result that the province receives adequate remuneration for Crown-owned timber.

The substance of our discussions with the U.S. government over the last six months, on the basis of the proposal from Undersecretary Aldonas, has been to inform his drafting of the policy bulletin. That will ensure that, in drafting that bulletin, he has a clear understanding of the unique circumstances that exist within each jurisdiction in Canada and an understanding of what policy reforms the provincial governments might contemplate to undertake as a basis for a changed circumstance review, leading to revocation of the countervailing duty order.

In addition, we recognize that it may take a period of several months to three years for provinces to implement the policy changes and secure a revocation of the countervailing duty order. We have been engaged in negotiations over the potential imposition by Canada of an export tax in place of the anti-dumping and countervailing duties for the period of time that it would take for the provinces to implement a change in their provincial policies and practices and secure a revocation decision from the Department of Commerce.

dans le cadre de l'ALENA, sont en train d'élaborer un argumentaire démontrant que les droits antidumping et compensateurs n'ont pas été appliqués conformément à la loi américaine. Les premières décisions du Comité sur le règlement des différends sont attendues cet été.

Du même souffle, depuis deux ans, nous avons examiné une deuxième voie pour déterminer s'il y a possibilité de trouver une solution négociée à ce différend vieux de plus de 100 ans, laquelle solution reposerait sur les changements de politiques apportés par les gouvernements provinciaux qui, comme les honorables sénateurs le savent, ont la responsabilité de la gestion de la ressource.

L'été dernier, le sous-secrétaire, Administration du commerce international, Grant Aldonas, a indiqué qu'il était disposé à utiliser son pouvoir au département du Commerce, en vertu de la loi américaine, de revoir et de révoquer les ordonnances de droits compensateurs pour tenir compte de la situation actuelle. Il s'est dit disposé à appliquer les droits compensateurs par province. M. Aldonas a indiqué qu'il était prêt à exercer son pouvoir, en vertu de la loi américaine, et de publier un communiqué (bulletin d'orientation) énonçant les politiques sur lesquelles se fonderait le département du Commerce pour convenir que la vente de bois d'oeuvre est effectuée à sa juste valeur marchande et par conséquent, ne bénéficie pas de subventions compensatrices.

Le département du Commerce examinerait les changements apportés aux politiques et aux pratiques par chaque province, changements qui, à son avis, empêchent les producteurs de bois d'oeuvre du Canada de s'adapter aux conditions du marché. Ces politiques et pratiques incluent les exigences concernant la coupe minimale, les restrictions relatives aux fermetures de scieries, les exigences minimales en matière de transformation et les droits d'exploitation non transférables et à long terme. Le département du Commerce déciderait également si le prix du bois d'oeuvre sur les terres de la Couronne est fixé en fonction du marché, et si la province reçoit une rémunération adéquate pour le bois d'oeuvre qui est exploité sur ses terres.

Nos discussions avec le gouvernement américain au cours des six derniers mois, sur la base de la proposition du sous-secrétaire Aldonas, ont essentiellement consisté à documenter la rédaction de son bulletin d'orientation, ce qui permettra au sous-secrétaire de rédiger son bulletin d'orientation en toute connaissance des circonstances particulières qui existent dans chaque province du Canada, et des réformes politiques que les gouvernements provinciaux pourraient envisager d'adopter afin de donner un nouvel éclairage et d'obtenir la révocation de l'ordonnance de droits compensateurs.

En outre, nous sommes conscients que la mise en oeuvre des changements stratégiques pour obtenir la révocation du décret de droits compensateurs pourrait prendre aux provinces de plusieurs mois à trois ans. Nous avons entrepris des négociations pour que le Canada puisse imposer une taxe à l'exportation en lieu et place des droits anti-dumping et compensateurs durant la période dont aurait besoin les provinces pour apporter des changements à leurs politiques et pratiques ainsi que pour obtenir une décision de révocation du décret de la part du département du Commerce.

The basis of Canada's participation in discussions of an export tax has been conditional on the withdrawal of the anti-dumping petition complaint by the U.S. industry and on sufficient room within the policy bulletin process to provide a clear exit for all provinces in Canada from the export tax, based on policy reforms that reflect the reality of different circumstances in each province in Canada. That is the nature of the discussions we have had. The discussions on the policy bulletin are quite advanced. The provinces, for the most part, can see a basis for initiating a changed circumstance review, at a time of their choosing.

The negotiations with respect to a possible export tax in place of the anti-dumping and countervailing duties have not proceeded as well because there is a wide gap between the positions of the industries in the U.S. and the petitioners on what an acceptable level of such an export tax would be. It was on that issue that we took a decision to recess the discussions at the end of February.

Senator Austin: Mr. Waddell, you are an important person in British Columbia, whence I come. You and your team are much appreciated by the industry, by the people and by the economic communities in British Columbia that are affected by this important economic issue.

I should like to ask you to tell the committee where you see the basis for congressional approval of the Aldonas proposals. We have long since learned that, in Congress, the claim for control of trade policy is paramount. Unless you are living in a different system than I was when I was involved as a deputy minister, the Department of Commerce is extremely sensitive to congressional views.

How do you see the basis for approval of any arrangement — an export tax as an interim arrangement, but particularly a final arrangement, that is, effectively, free trade in softwood lumber? How do you see the role of the Congress standing behind the Department of Commerce? How effective is a declaration by 10 senators that they would like to see free trade, when you are assessing the powers plenipotentiary of Mr. Aldonas and whether he can deliver anything that he puts in his document? I will leave you to wander around in that question.

Mr. Waddell: The analysis of Senator Austin in respect of the relationship between the Department of Commerce and the U.S. Congress, in particular the Senate Finance Committee and the House Ways and Means Committee, is one that I share completely. We are of the same view with respect to your premise.

Undersecretary Aldonas is operating within the parameters of the legislation that exists and which he has responsibility to administer. The policy bulletin is not a document that, at the end of the day, will be negotiated between the U.S. government and the Canadian government in the way that we would normally negotiate a trade agreement. Mr. Aldonas has indicated that he is prepared to exercise the authority that he has under U.S. law to provide policy guidance as to how the Department of Commerce plans to interpret and apply existing law.

Pour que le Canada participe aux discussions sur une taxe à l'exportation, l'industrie américaine doit absolument retirer sa plainte pour dumping, et le bulletin sur les politiques doit donner toute latitude aux provinces du Canada de ne pas imposer la taxe à l'exportation, selon les réformes stratégiques qui reflètent la réalité des différentes circonstances dans chaque province. Voilà sur quoi ont porté les discussions. Les discussions sur le bulletin d'orientation sont assez avancées. Les provinces, pour la plupart, y voient une base permettant d'entreprendre un nouvel examen des circonstances au moment de leur choix.

Les négociations concernant une taxe d'exportation possible en lieu et place des droits anti-dumping et compensateurs ne vont pas aussi bien parce qu'il y a un très grand écart entre la position respective des industries aux États-Unis et des auteurs de la pétition sur le niveau acceptable de la taxe à l'exportation. C'est sur cette question que nous avons décidé d'interrompre les discussions à la fin de février.

Le sénateur Austin: Monsieur Waddell, vous êtes une personne importante en Colombie-Britannique d'où je viens. Votre équipe et vous êtes très appréciés par l'industrie, par la population et par les communautés économiques de la Colombie-Britannique qui sont touchées par cet enjeu économique important.

J'aimerais que vous nous disiez si, à votre avis, le Congrès va approuver les propositions de M. Aldonas. Nous savons depuis longtemps qu'au Congrès, on réclame par-dessus tout le contrôle de la politique commerciale. À moins que vous ne viviez dans un système différent de celui auquel j'appartenais lorsque j'étais sous-ministre, le département du Commerce est extrêmement sensible aux vues du Congrès.

À votre avis, sur quelle base y aura-t-il approbation d'une entente — une taxe à l'exportation à titre de mesure intérimaire, mais surtout une entente finale, c'est-à-dire, en fait, le libre-échange du bois d'oeuvre? Comment voyez-vous le rôle du Congrès qui appuie le département du Commerce? Dans quelle mesure une déclaration de dix sénateurs qui préconisent le libre-échange est-elle efficace quand on voit les pouvoirs plenipotentiaires de M. Aldonas et quand on se demande s'il peut tenir promesse par rapport à tout ce qu'il met dans son document? Dites-moi ce que vous en pensez.

M. Waddell: Je partage en tous points l'analyse du sénateur Austin concernant les relations entre le département du Commerce et le Congrès américain, plus particulièrement le Comité des finances du Sénat et le Comité des voies et moyens de la Chambre. Nous sommes du même avis en ce qui concerne votre prémisse.

Le sous-secrétaire Aldonas travaille dans les paramètres de la loi qui existe et qu'il a la responsabilité de faire appliquer. Le bulletin d'orientation n'est pas un document qui, en bout de ligne, sera négocié entre le gouvernement américain et le gouvernement canadien comme on négocierait normalement une entente commerciale. M. Aldonas a indiqué qu'il est disposé à exercer le pouvoir que lui confère la loi américaine pour préciser l'orientation stratégique que devrait prendre le département du Commerce pour interpréter et appliquer la loi existante.

He is operating within the parameters of existing law and does not envisage going back to the Congress to seek a change in existing U.S. legislation with respect to this particular process.

I indicated in my opening remarks that the main purpose of the discussions that we have been having with Under Secretary Aldonas over the last six months is to inform his drafting of the policy bulletin to, from our point of view, ensure that it takes into account the reality of the management of forest resources in each jurisdiction within Canada — these discussions have been organized on a province-specific basis, reflecting the reality that the circumstances are different in each province — and to inform Undersecretary Aldonas and his drafting processes of the kinds of policy changes the provinces might be prepared to contemplate.

At the same time, it is fair to assume that a senior official in the Department of Commerce would be doing his homework, in terms of consulting with all of the right political bases in the U.S. system, including industry and the relevant congressional committees, in particular the Senate Committee on Finance and the House Ways and Means Committee. I have no reason to doubt that he has not been doing a very thorough job of being in regular contact with both Congress and U.S. industry as he has gone about drafting this policy bulletin. He will have a good appreciation of what the U.S. politics will bear, in terms of going down this road.

Senator Austin: You have answered my premise. I appreciate the answer. We are all aware here that if, for some reason, an “agreement” is entered into, the policy bulletin is issued. If it does not have the approval of the U.S. producers, or important elements in the Congress such as Senator Baucus and others, then the law can be changed. Therefore, the permanency we are seeking, which the industry in British Columbia is certainly seeking, is a permanent free trade agreement in softwood lumber. Therefore, the security of that permanency is one of the issues that I have been considering and asked to think about.

On a separate issue, I wanted to ask you about the WTO decision on the Byrd amendment, which has been rendered as not in accordance with the obligations of the United States under WTO agreements. Is there any action being taken in the U.S. congressional system to remove it? If there is no action being taken, can you tell us the reasons why nothing is obvious to us, particularly given that, as I understand current U.S. law, some time in November the distribution of the funds collected is authorized by the Byrd amendment? Is that a part of the concerns that Canadian lumber producers have or you might have in terms of engaging in these various issues?

Mr. Waddell: It is early days, in terms of U.S. action to implement the results of the WTO dispute settlement proceedings with respect to the Byrd amendment. The most significant action to date is a clear indication from the U.S. administration of their

Il fonctionne selon les paramètres de la loi existante et n'envisage pas de retourner au Congrès pour demander un changement à la loi américaine concernant ce processus particulier.

J'ai dit dans ma déclaration d'ouverture que l'objectif principal des discussions que nous avons eues jusqu'à maintenant avec le sous-secrétaire Aldonas au cours des six derniers mois est de l'éclairer dans la rédaction de son bulletin d'orientation pour, à notre point de vue, nous assurer qu'il tienne compte de la réalité de la gestion des ressources forestières dans chaque province du Canada — ces discussions ont été structurées province par province, conformément aux différences propres à chaque province — et pour éclairer le sous-secrétaire Aldonas et son processus de rédaction sur le type de changements stratégiques que les provinces pourraient être disposées à envisager.

Du même souffle, il est juste de supposer qu'un cadre supérieur du département du Commerce ferait son travail, à savoir consulter les bonnes bases politiques au sein du système américain, y compris les comités pertinents du Congrès, tout particulièrement le Comité des finances du Sénat et le Comité des voies et moyens de la Chambre. Je n'ai aucune raison de douter qu'il n'a pas fait un travail sérieux, c'est-à-dire consulter régulièrement le Congrès et l'industrie américaine dans la rédaction de ce bulletin d'orientation. Il saura dans quelle mesure la politique américaine endossera ses énoncés de principe.

Le sénateur Austin: Vous avez répondu à mon hypothèse. Je vous en remercie. Nous savons tous ici que si, pour une raison ou une autre, une entente est conclue, le bulletin d'orientation sera publié. S'il n'a pas l'aval des producteurs américains, ou d'importants membres du Congrès comme le sénateur Baucus notamment, alors la loi pourra être changée. Par conséquent, l'élément permanent que nous cherchons, en tout cas que l'industrie de la Colombie-Britannique veut certainement avoir, c'est une entente permanente sur le libre-échange du bois d'oeuvre. Par conséquent, la garantie de cette permanence est l'un des enjeux sur lesquels je me suis penché et auxquels on m'a demandé de réfléchir.

Autre chose. Je voulais vous demander ce qui advient de la décision de l'OMC concernant l'amendement Byrd, qui a été rendue comme n'étant pas conforme aux obligations des États-Unis en vertu des accords de l'OMC. Le Congrès américain a-t-il adopté une mesure quelconque pour supprimer cet amendement? Sinon, pouvez-vous nous dire pourquoi nous ne parvenons pas à comprendre ce qui se passe, surtout quand on pense que, d'après mon interprétation de la loi américaine actuelle, en novembre, la répartition des fonds recueillis sera autorisée par l'amendement Byrd? Est-ce une des questions que se posent ou pourraient se poser les producteurs canadiens de bois d'oeuvre, ne connaissant pas l'issue de ces tergiversations?

M. Waddell: Il est trop tôt pour savoir ce que feront les États-Unis des résultats des délibérations concernant le règlement des différends à l'OMC relativement à l'amendement Byrd. La réaction la plus importante à ce jour, c'est que le gouvernement

intent to act on the results of the WTO dispute settlement procedure and to indicate to Congress the wish of the administration to see the law amended.

That view of the administration was reflected in a communication to Congress, I believe at the end of January, as part of the budget process that was initiated with the resumption of the current Congress. I am not aware of any action on the legislative front by Congress to follow through on the desires of the administration.

The WTO dispute settlement procedures envisage a reasonable period of time for countries to comply with the results of the dispute settlement proceeding, particularly in circumstances where a legislative change is required. It recognizes that the process does take a period of time. The reasonable period of time is generally defined on a case-specific basis, but the jurisprudence that has developed in the WTO normally provides about 15 months as being a reasonable time to secure the necessary changes in legislation.

There is nothing that obliges legislatures to act on the result of WTO dispute settlement. That is the prerogative of, in this case, the Congress. If it were a finding directed at Canadian legislation, it would be the department that would have the final say on the determination, laws notwithstanding.

Failure to act on a finding does have consequences. There is an integral part of the procedure that allows complaining parties, which in this case include Canada and nine or ten of our trading partners, to go back and seek the authority to take retaliatory action in circumstances where, in the case of the Byrd amendment, for example, the U.S. has failed to act on the result. It has some way to go.

In terms of the timing issue as it applies to lumber, the U.S. law provides for the initiation of administrative review of the finding that was announced last March, and that review will begin in May 2003. In a case as complex as lumber, it would be normal to expect that the Department of Commerce would not conclude that administrative review until the fall of 2004. The results of that administrative review in 2004 are confirming that the duties imposed last March were at the right level, in terms of the amount of the countervailing duty and the anti-dumping. In effect, it confirms, in the fall of 2004, the duties that have already been in place for this first year of the finding.

It is only at that point, under the existing Byrd amendment, that the U.S. petitioners would have a claim on the duties that have been collected for the first year that the finding has been in effect. It is some way down the road.

The Chairman: Mr. Waddell, could you give a brief description of the Byrd amendment, so that we have it on our record. I know what it is, as do some members; however, some do not.

I would ask you to briefly describe what happens with that, please.

américain a clairement manifesté son intention de donner suite aux résultats du mécanisme de règlement des différends de l'OMC, et d'informer le Congrès que le gouvernement veut modifier la loi.

Le gouvernement a exprimé ce vœu dans une communication adressée au Congrès, je crois à la fin de janvier, dans le cadre du processus budgétaire mis en place avec la reprise des activités du Congrès actuel. À ce que je sache, aucune mesure n'a été adoptée sur le front législatif de la part du Congrès pour donner suite aux désirs du gouvernement.

Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC accorde une période raisonnable aux pays pour se conformer aux résultats des délibérations, surtout lorsqu'un changement législatif est nécessaire. On reconnaît que le processus prend effectivement du temps. La période raisonnable est généralement définie selon chaque cas, mais la jurisprudence qui s'est développée à l'OMC prévoit normalement 15 mois pour adopter les changements nécessaires à la loi.

Rien n'oblige les assemblées législatives à donner suite aux résultats du mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Dans ce cas-ci, c'est le Congrès qui décidera. S'il s'agissait d'une loi canadienne, ce serait le ministère qui aurait le dernier mot, nonobstant les lois.

Ne pas donner suite à une conclusion a effectivement des conséquences. La procédure prévoit statutairement que les parties plaignantes, soit, ici, le Canada et neuf ou dix de nos partenaires commerciaux, peuvent retourner devant l'OMC et demander l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion lorsque, comme c'est le cas pour l'amendement Byrd, par exemple, les États-Unis ne donneraient pas suite aux résultats. Ce n'est pas demain la veille.

En ce qui a trait à la question de temps qui s'applique au bois d'oeuvre, la loi américaine prévoit un examen administratif de la conclusion qui a été annoncé en mars dernier et qui commencera en mai 2003. Dans un cas aussi complexe que le bois d'oeuvre, on peut concevoir que le département du Commerce ne mettra pas un terme à cet examen administratif avant l'automne 2004. Hypothétiquement, les résultats de cet examen administratif en 2004 confirmeront que les droits imposés en mars dernier étaient justifiés, c'est-à-dire les droits compensateurs et anti-dumping. Dans les faits, cela confirmera, à l'automne 2004, les droits qui sont déjà versés pour la première année de la conclusion.

D'après l'amendement Byrd dans son libellé actuel, ce n'est qu'à ce moment que les demandeurs américains pourront réclamer les droits qui ont été perçus pour la première année de la conclusion. Ce n'est pas pour aujourd'hui.

Le président: Monsieur Waddell, pourriez-vous nous donner une brève description de l'amendement Byrd afin que nous la consignions au compte rendu? Je sais ce que c'est, tout comme certains membres, mais d'autres pas.

Je vous demanderais de décrire brièvement ce qui se passe avec cela, s'il vous plaît.

Mr. Waddell: It is a relatively new provision of U.S. law that takes the view that anti-dumping and countervailing duties collected under U.S. legislation should be passed through to the U.S. industry that petitioned for the initiation of the investigation. In effect, it is a subsidy, a transfer of revenues from the U.S. treasury directly to the U.S. industry that petitioned for the initiation of an investigation.

The Chairman: A WTO panel struck it down.

Mr. Waddell: That is right. It has been determined to be inconsistent with U.S. obligations under the WTO. Only Congress could strike it down.

Senator Austin: I want to make it clear that the Byrd amendment does not fall under Mr. Waddell's responsibilities for trade, economic and environmental policy.

If the process takes us to the point where the industry is entitled to a distribution under U.S. domestic law, does the Department of Commerce have the ability not to distribute the proceeds of the Bird amendment under its own legislation?

Mr. Waddell: The Department of Commerce would be bound to follow U.S. law and distribute the amount of the duties subject to the criteria spelled out in U.S. legislation.

Senator Austin: My last question is with respect to the proposed export tax. It is my understanding that Canada's response to that has been to consider it for discussion on the basis that the objective of all of these negotiations is to remove all barriers to trade and softwood lumber. Is that your understanding of your mandate?

Mr. Waddell: That is the mandate. More specifically, in the discussions we have made clear that the conditions under which we are prepared to discuss an export tax are, first, that the anti-dumping action be terminated and, second, that under the changed circumstance bulletin process that I have described earlier there be what I would describe as a clear exit available to every jurisdiction in Canada to have the opportunity to see the countervailing duty revoked on the basis of the policy reforms.

Senator Austin: Is it requested that the actions taken under Chapter 11 by certain Canadian companies, such as Canfor, be discontinued, or are they not on the agenda of your negotiations?

Mr. Waddell: In addition to the export tax, there are two other major issues on the agenda for the negotiations. One is the disposition of the duties that have been collected to date, which are significant — about \$1 billion. The second is a determination on whether the WTO and NAFTA litigation should be suspended or terminated. The U.S. has indicated quite clearly that they see Chapter 11 complaints initiated by three Canadian companies as encompassed under that heading.

Senator Austin: Which comes first, the agreed suspension or the agreement on an appropriate tax regime?

M. Waddell: Il s'agit d'une disposition relativement nouvelle de la loi américaine selon laquelle les droits antidumping et compensateurs perçus en vertu d'une loi américaine doivent être remis à l'industrie américaine qui a présenté la demande d'enquête. En réalité, c'est une subvention, un transfert direct de recettes du Trésor américain à l'industrie américaine qui a demandé l'enquête.

Le président: Cette décision a été renversée par un comité de l'OMC.

M. Waddell: C'est exact. Le comité a déterminé que cela est contraire aux obligations des États-Unis en vertu de l'OMC. Seul le Congrès pourrait l'éliminer.

Le sénateur Austin: Je tiens à préciser que l'amendement Byrd ne fait pas partie des responsabilités de M. Waddell concernant la politique commerciale, économique et environnementale.

Si le processus nous amène au point où l'industrie a droit à une répartition de l'argent en vertu de la loi américaine, est-ce que le département du Commerce a la possibilité de ne pas répartir l'argent découlant de l'amendement Byrd aux termes de sa propre loi?

M. Waddell: Le département du Commerce est tenu de respecter la loi américaine et de répartir les sommes qui ont été perçues sous forme de droits sous réserve des critères établis dans la loi américaine.

Le sénateur Austin: Ma dernière question concerne le projet de la taxe à l'exportation. D'après ce que je comprends, la réaction du Canada à cette taxe a été de la soumettre à la discussion, parce que l'objectif de toutes ces négociations est de supprimer tous les obstacles au commerce, au commerce du bois d'oeuvre notamment. Est-ce votre interprétation de votre mandat?

M. Waddell: C'est exact. Plus précisément, dans les discussions, nous avons précisé que nous accepterions de discuter d'une taxe à l'exportation à la condition que les droits antidumping cessent d'abord d'être prélevés. Ensuite, le bulletin d'orientation qui tiendrait compte des circonstances nouvelles, comme je l'ai dit, permettrait explicitement à toutes les provinces du Canada de se soustraire aux droits compensateurs en fonction des réformes apportées aux politiques.

Le sénateur Austin: Faut-il que les actions prises en vertu du chapitre 11 par certaines entreprises canadiennes, comme Canfor, cessent, ou font-elles partie de vos négociations?

M. Waddell: Outre la taxe à l'exportation, il y a deux autres problèmes majeurs qui font l'objet de négociations. L'un concerne la répartition des droits importants perçus à ce jour — environ 1 milliard de dollars. L'autre est de savoir si on devrait suspendre ou interrompre les litiges entrepris dans le cadre de l'OMC et de l'ALENA. Les États-Unis ont indiqué bien clairement qu'ils considèrent les plaintes déposées en vertu du chapitre 11 par trois entreprises canadiennes comme étant incluses dans ce chapitre.

Le sénateur Austin: Laquelle vient en premier, la suspension ou l'entente sur un régime de taxe approprié?

Mr. Waddell: It is all part of a complicated negotiation. These pieces are not unrelated. At the end of the day, if you are coming to a deal, I could see them all coming together, recognizing that nothing is agreed until everything is agreed.

Senator Grafstein: Having followed this issue for so many years now, I want to congratulate Mr. Waddell and the department for their invisible but important job in maintaining a strong and consistent Canadian policy, notwithstanding that there are different players involved on our side of the border. One of the unsung heroes of this ongoing dispute has been the minister and his department, who have done a great job in keeping the Canadian position consistent, which has been very helpful. I know the Americans are always seeking to put wedges within us. So far, the department and the minister have done a great job and it is important that the record note that.

It is important for us to stress for our records that this is a unique action in the sense that it is not based on the American government. This was instigated as a private action by private industry, enlisting congressional support to pursue this private action, utilizing the mechanisms of the American government for this purpose. This makes it much more difficult for the government to deal with this matter. It is not a government-to-government matter; it is essentially privately instigated and private remedies. They are seeking private remedies with a public authority.

I take it you agree, Mr. Waddell, that this is different in that sense.

Mr. Waddell: The senator is correct, in that the U.S. industry has availed itself of remedies available under U.S. law to petition for the initiation of an anti-dumping investigation and a countervailing duty investigation. The effort to find a negotiated resolution to this dispute provides the coalition, in effect, with a seat at the table, because at the end of the day, if there is going to be a solution, they have to agree to withdraw the anti-dumping petition, there being no other way out of that part of the problem short of pursuing the legal routes that I described at the outset.

Senator Grafstein: That obviously complicates the ability to come to a state-to-state solution. Is there a political will, either in the executive or in Congress, that you or our administration has detected that could spur senators and the government wing to move more rapidly toward a settlement? I note the Aldonas interjection and the bulletin, but I am trying to see whether you have detected any leverage that we have not yet been able to uncover that could bring this to a more speedy conclusion, because every month that goes by seriously damages Canadian interests.

Are there any stones that we have left unturned to which we might be able to address ourselves that might bring some pressure on the Senate or Congress and, indirectly, on the private interest, or, vice versa, on the private interests that are involved?

M. Waddell: Tout cela fait partie d'une négociation compliquée. Ces éléments sont reliés entre eux. En bout de ligne, si on en arrive à une entente, je pense que la conclusion globale sera que rien n'est accepté si tout n'est pas accepté.

Le sénateur Grafstein: Après avoir suivi l'évolution du dossier depuis tellement d'années maintenant, je tiens à féliciter M. Waddell et le ministère pour leur travail invisible mais important visant à maintenir une politique canadienne forte et uniforme, nonobstant le fait qu'il y a des intervenants différents de notre côté de la frontière. L'un des héros méconnus dans ce différend en cours est le ministre et son ministère qui ont fait un excellent travail pour toujours garder la position du Canada uniforme, ce qui est très utile. Je sais que les Américains essaient toujours de nous mettre les bâtons dans les roues. À ce jour, le ministère et le ministre ont fait un excellent travail et il est important de le signaler.

Il est important pour nous de signaler dans nos comptes rendus que c'est une action unique, en ce sens qu'elle ne repose pas sur le gouvernement américain. Cette mesure a été instiguée en tant que mesure privée par l'industrie privée, on a demandé l'appui du Congrès pour poursuivre cette action au privé, on a utilisé les mécanismes du gouvernement américain à cette fin. Cela accroît la difficulté du gouvernement de traiter ce problème. Ce n'est pas une question de gouvernement à gouvernement, c'est essentiellement un recours privé intenté par des entreprises privées qui demandent à l'État de résoudre un problème privé.

Je suppose que vous êtes d'accord, monsieur Waddell, pour dire que c'est différent en ce sens.

M. Waddell: Le sénateur a raison. L'industrie américaine s'est prévaluée de recours offerts par la loi américaine pour demander le lancement d'une enquête anti-dumping et sur les droits compensateurs. Les efforts déployés pour trouver une solution négociée à ce différend prévoient la coalition, en effet, avec un siège à la table, parce qu'en bout de ligne, s'il doit y avoir une solution, il faut s'entendre pour retirer la pétition anti-dumping, car il n'y a pas d'autre façon de régler le problème sinon que d'emprunter les voies juridiques que j'ai décrites au début.

Le sénateur Grafstein: De toute évidence, cela complique la conclusion d'une solution entre les deux gouvernements. Est-ce que vous ou votre administration avez détecté une volonté politique, soit à l'exécutif, soit au Congrès, qui pourrait inciter les sénateurs et le gouvernement à agir plus rapidement pour en venir à une entente? Je prends note de l'intervention de M. Aldonas et du bulletin, mais j'essaie de voir si vous avez détecté une certaine marge de manœuvre que nous n'avons pas encore été capables de découvrir et qui pourrait nous amener à une solution plus rapide parce que chaque mois qui passe porte sérieusement atteinte aux intérêts canadiens.

Y a-t-il des pierres que l'on n'a pas retournées qui pourraient nous permettre d'exercer certaines pressions sur le Sénat et le Congrès et indirectement, sur le secteur privé, ou vice versa, sur les intérêts privés qui sont en cause?

Mr. Waddell: I believe that the administration, the executive branch, is committed to finding a solution to this long-standing trade dispute and the policy bulletin process is Exhibit A in support of that view. I am not aware of any stone that has been left unturned. However, I am always open to advice, if someone has a good idea that has not been pursued.

Senator Grafstein: I will conclude by raising this as an issue. It has been my view for some time that one of the stones unturned is a private action launched in the United States against the industry and against those who have interfered with the judicial process when it came to a determination with respect to the quantum dumping, and so on — in other words, a private action properly claiming, based on what I have heard, that there has been an interference with due process in the United States, but using the American courts for that purpose.

Has the department considered this as a suggestion to the private sector to pursue that course of action?

Mr. Waddell: Not to my knowledge, senator, although in some respects the Chapter 11 process that you referred to earlier, the complaints that had been initiated by three Canadian companies, constitute a private action that goes to the heart of the application by the Department of Commerce of the duties in this case. In a sense, that has already been done by the three Canadian companies.

Senator Grafstein: I will say this one more time for the record. Again, it has been my view that the industry affected here has not utilized the remedies in the American courts. I know they are costly and difficult, but there are remedies within the American courts to suggest that due process was not followed in the determination of the various agencies and to suggest interference with due process. That is under the American Constitution.

I have raised this with the minister. I raised it with you. I raised it with the private sector. I would hope that someone might explore this. It strikes me that this might be a stone that we could turn in a positive way and might accelerate what I consider to be a just and fair and equitable settlement for interests on both sides of the border.

Senator Di Nino: Mr. Waddell, I was in attendance at the conference of the Canadian Institute of International Affairs where you also participated. I learned a lot that day. Thank you for that, as well.

I have three short questions. First, we have heard evidence more than once that Canada may not be fully taking advantage or understanding the political system in the U.S. Particularly, the question has arisen from more than one witness as to whether we fully understand local politics in the U.S., particularly as they deal with senators. It has been suggested that some of our resources would be better used addressing those folks in their local constituencies as opposed to centralizing as much as we do in Washington. Would you comment on that?

M. Waddell: Je crois que le gouvernement, l'exécutif, souhaite trouver une solution à ce différend commercial de longue date, et le processus de publication du bulletin d'orientation à l'annexe A va dans ce sens. À ce que je sache, toutes les pierres ont été retournées, mais j'accepterai volontiers les conseils de quelqu'un qui a une bonne idée qui n'a pas été examinée.

Le sénateur Grafstein: Je vais conclure en soulevant cette question. Je suis d'avis depuis un certain temps que l'une des pierres qui n'a pas été retournée est d'entreprendre une action au privé aux États-Unis contre l'industrie, et contre ceux qui ont nui au processus judiciaire lorsqu'est venu le temps de décider du dumping. En d'autres mots, une action au privé dans laquelle on dira, d'après ce que j'ai entendu, qu'il y a eu interférence dans la juste application de la loi aux États-Unis, mais qu'on utilise les tribunaux américains à cette fin.

Le ministère a-t-il envisagé de suggérer au secteur privé d'adopter cette voie?

M. Waddell: Pas à ma connaissance, sénateur, bien qu'à certains égards, le processus du chapitre 11 dont vous avez parlé tout à l'heure, les plaintes qui ont été portées par trois entreprises canadiennes, constituent une action au privé qui va au coeur de l'application par le département du Commerce des droits dans ce cas. En un sens, cela a déjà été fait par les trois entreprises canadiennes.

Le sénateur Grafstein: Je vais le répéter une fois de plus pour les fins du compte rendu. À nouveau, j'estime que l'industrie touchée ici n'a pas utilisé les recours qu'elle pourrait employer devant les tribunaux américains. Je sais que ces recours sont coûteux et difficiles, mais ce sont des recours qui existent au sein des tribunaux américains pour dire que l'application régulière de la loi n'a pas été respectée dans la décision des différents organismes et pour laisser entendre qu'il y a eu ingérence dans le processus. C'est prévu par la Constitution américaine.

J'ai soulevé la question auprès du ministre. Je l'ai soulevée auprès de vous. Je l'ai soulevée auprès du secteur privé. J'espère que quelqu'un l'explorera. Ce que je pense, c'est que c'est une pierre que l'on aurait avantage à retourner et qui pourrait accélérer ce que je considère un règlement juste et équitable pour les intérêts des deux côtés de la frontière.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Waddell, j'ai assisté à la conférence de l'Institut canadien des affaires internationales à laquelle vous participiez. J'ai beaucoup appris ce jour-là. Je vous en remercie.

J'aimerais vous poser trois brèves questions. Premièrement, des témoins sont venus nous dire à plusieurs reprises que le Canada n'utilise ou ne comprend peut-être pas complètement le système politique des États-Unis. Particulièrement, plus d'un témoin s'est demandé si nous comprenons véritablement la politique locale aux États-Unis, surtout les interventions auprès des sénateurs. Certains ont dit que certaines de nos ressources seraient mieux utilisées si nous nous adressions à ces gens-là dans leurs circonscriptions plutôt que de centraliser les choses le plus possible à Washington. Qu'en pensez-vous?

Mr. Waddell: From my own experience in Washington, senator, certainly all politics are local. From my own experience, the most effective way of advancing a Canadian interest on a particular issue is to identify U.S. allies who share the same objective, perhaps for different reasons. The U.S. voters and those who contribute to U.S. political campaigns have an access that a foreign government or an official of a foreign government obviously does not have with respect to the U.S. political process.

You can always do more in terms of mobilizing U.S. allies. In my own view, in the last few years we have been much more successful in mobilizing U.S. allies than we have at any point in the past in terms of the long history of this trade dispute. The coalition of homebuilders has been quite visible and active. I believe Senator Austin, in his opening comment, referred to the fact that 20 senators have sponsored a resolution, and it reflects the results of those efforts.

In the final analysis, though, again, based on my own experience, and this is a personal view, the U.S. industry that is pursuing a protectionist agenda is, at the end of the day, more coordinated and more effective in terms of mobilizing its congressional allies than the consumer interest, which is more diffuse. This is a big challenge.

I also understand that at one of your earlier hearings you were briefed on the advocacy efforts that have been organized in the U.S., the advertising campaigns that make the case for finding a negotiated resolution to the lumber dispute, reflecting the fact that Canada is the largest market for 39, I believe, U.S. states. There has been targeted advertising in each state that highlights the fact that we are their largest secure supplier of energy. Again, these are advocacy initiatives that are geared to that local politics that you have described that we have not done before but have successfully pursued in the last year.

Senator Di Nino: As you probably know, in the near future, we will be taking a trip to Washington. Are there any thoughts that you would have or suggestions as to the points that we should raise or specific areas, particularly in the areas of dispute, that we should be addressing, and with whom?

Mr. Waddell: It is worth emphasizing the fact that for perhaps the first time in the long history of this dispute the provincial governments that have responsibility for management of the resource have signalled an interest in policy changes with the objective of finding a long-term, durable solution to the dispute and free trade in lumber.

I draw the attention of honourable senators to the Speech from the Throne in British Columbia a few weeks ago where the B.C. government spelled out its agenda in terms of policy change for management of the forestry resource in B.C. This is hugely significant. The Americans have long argued that the root cause of the dispute is that Canadian policies distort the operation of the market as they define it. We are at a point where, in the case of

M. Waddell: D'après ma propre expérience à Washington, sénateur, il ne fait aucun doute que toute la politique est locale. D'après mon expérience, la façon la plus efficace de faire valoir les intérêts du Canada au sujet d'une question en particulier est d'identifier les intérêts américains qui partagent le même objectif, peut-être pour des raisons différentes. Les électeurs américains et ceux qui participent aux campagnes politiques américaines ont un accès au processus politique des États-Unis qui n'est évidemment pas à la portée d'un gouvernement étranger ou d'un fonctionnaire d'un gouvernement étranger.

Nous pouvons également faire davantage pour mobiliser nos alliés américains. À mon avis, au cours des dernières années, nous avons réussi beaucoup mieux à mobiliser nos alliés américains que nous l'avons fait dans le passé en ce qui concerne la longue histoire de ce conflit commercial. La coalition des constructeurs de maisons a été très visible et active. Je crois que le sénateur Austin, dans son commentaire d'ouverture, a mentionné que 20 sénateurs ont parrainé une résolution, et cela reflète les résultats de ces efforts.

Mais encore une fois, en dernière analyse, d'après mon expérience, et c'est là une opinion personnelle, l'industrie américaine qui a adopté un programme protectionniste est, en bout de ligne, plus coordonnée et plus efficace pour mobiliser ses alliés du Congrès que les consommateurs, dont l'intervention est plus diffuse. C'est là un gros défi.

Je crois également savoir que lors d'une de vos séances antérieures, on vous a parlé des réactions qui ont été organisées aux États-Unis, des campagnes de publicité qui préconisent une solution négociée aux différends du bois d'oeuvre, dû au fait que le Canada est le plus grand marché de quelque 39 États américains. On assiste à une publicité ciblée dans chaque État qui souligne que nous sommes le fournisseur le plus important d'énergie. Là encore, ce sont des initiatives de défense qui s'adressent aux politiciens locaux, et même si vous les croyez inexistantes, elles ont été utilisées avec succès l'an dernier.

Le sénateur Di Nino: Comme vous le savez probablement, nous allons très bientôt nous rendre à Washington. Avez-vous des idées ou des suggestions à nous proposer quant aux points que nous devrions soulever, ou des questions spécifiques que nous devrions aborder et avec qui, plus particulièrement en ce qui concerne certains différends?

M. Waddell: Je crois qu'il vaut la peine de souligner que, peut-être pour la première fois dans la longue histoire de ce différend, les gouvernements provinciaux, qui ont la responsabilité d'assurer la gestion de la ressource, ont manifesté un intérêt pour les changements de politique, dans le but de trouver une solution durable et à long terme au différend et au libre-échange du bois d'oeuvre.

J'attire l'attention des honorables sénateurs sur le discours du Trône de la Colombie-Britannique prononcé il y a quelques semaines dans lequel le gouvernement de la province a précisé son programme concernant les changements de politiques touchant la gestion de la ressource forestière en Colombie-Britannique. Cela est extrêmement important. Les Américains soutiennent depuis longtemps que la cause première du différend est que les

British Columbia, they are contemplating significant policy changes to ensure that the price for timber in British Columbia is a market price. In many respects, it is calling the bluff of the protectionists in the U.S. system and calling the bluff as to whether the issue is a perceived subsidy in terms of the effects of Canadian policies or whether this is, at the end of the day, really all about the volume of imports and the price of lumber in the U.S. market. It is worth highlighting what is in prospect in terms of policy changes in each of the provinces.

Senator Di Nino: I was going to raise the question of this pan-Canadian position that sometimes does not seem to exist. How much of a challenge is that for you, given that you must balance the interests of the different parts of the country where there may be conflicting positions on how to deal with the U.S.? Is that a big challenge?

Mr. Waddell: It takes a good amount of time. I sometimes describe it as "herding cats." It has worked well. The credit in large measure goes to the commitment on the part of the provincial governments over the last few years to pursue a resolution of this dispute on the basis of a national, coordinated Team Canada approach. In my view, most of the credit needs to go to my provincial counterparts who have been working with us over the last few years on this file.

Senator Di Nino: I do not think we can ignore the reality of what is happening today. We may be in a situation of severe conflict very soon. It may be early times yet, but, in your opinion, will this affect our relationship with the U.S.? Have you seen any of it at this time, particularly because of Canada's position vis-à-vis its support of the U.S. and the Iraq issue?

Mr. Waddell: The Prime Minister and ministers have spoken to that question in the last few days. I certainly do not have anything to add to what they have said. Certainly, I have seen no evidence in the last few days of any play into the lumber file. At the end of the day, the U.S. will be driven by its economic interests on lumber, and it will be U.S. economics and U.S. politics that will dictate their position with respect to this particular dispute.

Senator Setlakwe: Mr. Waddell, this committee has been to British Columbia, Alberta and Manitoba. In British Columbia we heard about softwood lumber; in Alberta, we heard about cattle and canola; in Manitoba, we heard about barley and wheat; and, if we had gone into Quebec, we probably would have heard about eggs and poultry.

One witness told us that the free trade agreement with the U.S. is not entirely responsible for the volume of business that has been generated with the U.S., but has more to do with the currency than with free trade.

politiques canadiennes provoquent une distorsion du fonctionnement du marché tel qu'ils le définissent. Nous en sommes au point où la Colombie-Britannique envisage d'apporter d'importants changements à sa politique pour s'assurer que le prix du bois d'oeuvre chez elle reflète le prix du marché. À maints égards, on veut voir jusqu'où sont prêts à aller les protectionnistes des États-Unis, dans quelle mesure ils considèrent que ce sont des subventions ou si, en bout de ligne, le problème concerne vraiment le volume des importations et le prix du bois d'oeuvre sur le marché américain. Il est important de souligner ce qui en est des changements politiques dans chacune des provinces.

Le sénateur Di Nino: J'allais soulever la question de cette position pancanadienne qui semble parfois ne pas exister. Dans quelle mesure cela est-il difficile pour vous, compte tenu que vous devez équilibrer les intérêts de différentes régions du pays où il peut y avoir des positions contradictoires sur la façon de traiter avec les États-Unis? Est-ce là un gros défi?

M. Waddell: Cela prend beaucoup de temps. Je dis parfois que c'est comme rassembler des chats. Cela va bien. Dans une vaste mesure, il faut en accorder le crédit à l'engagement des gouvernements provinciaux au cours des dernières années de trouver une solution à ce différend sur la base d'une approche nationale et coordonnée comme celle d'Équipe Canada. À mon avis, la majeure partie du crédit doit revenir aux homologues provinciaux qui ont travaillé avec nous au cours des dernières années à ce dossier.

Le sénateur Di Nino: Je ne crois pas que l'on puisse fermer les yeux sur la réalité d'aujourd'hui. Nous allons peut-être nous retrouver dans une situation de conflit très grave très bientôt. Il est peut-être trop tôt pour le dire, mais à votre avis, est-ce que cela aura une influence sur nos relations avec les États-Unis? Est-ce que vous en avez perçu la moindre parcelle jusqu'à maintenant, surtout à cause du refus du Canada d'appuyer les États-Unis et de la question de l'Irak?

M. Waddell: Le premier ministre et les ministres se sont prononcés sur cette question depuis quelques jours. Je n'ai certainement rien d'autre à ajouter. Certes, je n'ai vu aucune preuve au cours des derniers jours de quelque mouvement dans le dossier du bois d'oeuvre. En bout de ligne, les États-Unis seront mus par leurs intérêts économiques concernant le bois d'oeuvre et ce sont les économistes et les politiciens américains qui dicteront leur position en ce qui a trait à ce différend.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur Waddell, notre comité s'est rendu en Colombie-Britannique, en Alberta et au Manitoba. En Colombie-Britannique, on a parlé du bois d'oeuvre. En Alberta, du bétail et du canola. Au Manitoba, de l'orge et du blé et si nous étions allés au Québec, on nous aurait probablement parlé d'oeufs et de volaille.

Un témoin nous a dit que l'accord de libre-échange avec les États-Unis n'est pas entièrement responsable du volume d'activités commerciales générées avec les États-Unis, mais concerne davantage la devise que le libre-échange.

To what extent are countervailing duties, anti-dumping and other remedial actions by the United States distorting the free trade agreement? Is it distorted to the extent that we do not have a free trade agreement?

We do not seem to have problems with the Americans in the area of energy and that is because we export it and they want it. When I asked the petroleum producers if they would consider linkage with their Canadian compatriots who have more difficulties than they have with the Americans, they said that it is not an issue for them and so they are not interested. To what extent does the department consider the possibility of such a linkage?

Mr. Waddell: The free trade agreement has been an enormous success from the point of view of Canadian economic statistics. The overall trade performance speaks for itself in terms of demonstrating the economic benefits that Canada has derived since the negotiation of the original, bilateral free trade agreement. That said, it is not a perfect agreement and there is an unfinished agenda with respect to the free trade agreement.

It is worth recalling that the free trade agreement provides for the application of anti-dumping and countervailing duties. That was a Canadian objective at the time of the time of the negotiations of the original bilateral agreement when we had to settle for something less than our full ambition, as is often the case in negotiations. An ambitious objective is set and then you see what you can negotiate in respect of achieving that objective.

The U.S. at that time was not prepared to contemplate the removal of the anti-dumping or the countervailing duty remedy within the Canada-U.S. Free Trade Agreement. We had areas of sensitivity on our side such that we were not prepared to contemplate a fully integrated North American market and we insisted that, as part of the original deal, we wanted to maintain the right to maintain high levels of import protection with respect to supply-managed products, for example.

The politics of anti-dumping and countervail have not changed in the U.S. The American Congress is still not prepared to contemplate amending U.S. legislation to remove the possibility of applying those remedies within the free trade area. At the time of the negotiation of the original agreement, we settled for the dispute settlement process that was intended to take some of the politics out of the decisions by the Department of Commerce in applying these decisions. At that time, we had lumber very much in mind and, as Senator Austin pointed out, the commerce department is pretty sensitive to the congressional view in terms of how it applies the law.

In the negotiation of the free trade agreement we achieved the ability to appeal these decisions to binational panels comprised of Canadians and Americans to make an independent judgment as to whether the law had been properly applied, rather than having those decisions applied to the U.S. courts.

Dans quelle mesure les droits compensateurs, les droits antidumping et autres mesures de rétorsion par les États-Unis perturbent-ils l'accord de libre-échange? Est-il distordu au point où il n'y a plus d'accord de libre-échange?

Nous ne semblons pas avoir de problèmes avec les Américains dans le domaine de l'énergie et ce, parce que nous l'exportons et qu'ils en veulent. Lorsque j'ai demandé aux producteurs de pétrole s'ils envisageraient de se ranger du côté de leurs compatriotes canadiens qui ont plus de difficultés qu'eux avec les Américains, ils ont dit que cela n'était pas un problème pour eux et que cela ne les intéressait pas. Dans quelle mesure le ministère envisage-t-il la possibilité d'établir un tel lien?

M. Waddell: L'accord de libre-échange s'est révélé un très grand succès du point de vue des statistiques économiques canadiennes. Les résultats d'ensemble au chapitre des échanges commerciaux attestent des avantages qu'a retirés le Canada depuis les négociations du premier accord de libre-échange commercial bilatéral. Cela étant dit, l'accord n'est pas parfait et certains points du libre-échange restent à régler.

Rappelons que l'accord de libre-échange prévoit l'application de droits antidumping et de droits compensateurs. Le recours à ces droits était une des cibles du Canada au moment des négociations du premier accord bilatéral; nous avons dû nous satisfaire d'un résultat en deçà de nos espérances, comme c'est souvent le cas lorsqu'on négocie. On fixe un objectif ambitieux et on négocie en fonction de l'atteinte de cet objectif.

À ce moment-là, les États-Unis n'étaient pas disposés à soustraire le recours aux droits antidumping et compensateurs de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Nous devions tenir compte de certaines questions névralgiques et nous n'étions pas prêts à envisager un marché nord-américain pleinement intégré; nous avons donc insisté pour que l'entente initiale maintienne la possibilité d'un haut niveau de protection contre les importations dont, par exemple, les produits soumis à la gestion de l'offre.

La politique américaine relative aux droits antidumping et compensateurs n'a pas changé. Le Congrès américain n'est toujours pas disposé à envisager de modifier les lois américaines pour soustraire l'application de ces recours du processus de libre-échange. À l'époque des négociations de la première entente, nous nous sommes contentés d'un processus de règlement des différends qui devait réduire l'élément stratégique lors de la prise de décisions par le département du Commerce. À ce moment-là, la question du bois d'oeuvre occupait une large place dans notre problématique et, comme le sénateur Austin le soulignait, le département du Commerce est très sensible à l'opinion du Congrès sur la façon dont les lois sont appliquées.

Lors des négociations de l'accord de libre-échange, nous avons réussi à obtenir la possibilité d'interjeter appel de ces décisions auprès de comités binationaux composés de Canadiens et d'Américains qui doivent rendre un jugement indépendant au sujet de l'application appropriée de la loi, plutôt que de renvoyer ces décisions aux tribunaux américains.

It is not so many years ago that a group of independent petroleum producers in the United States petitioned for the initiation of investigation with respect to imports of oil from Canada. My memory is a bit faulty on this but I think it was as recent as seven years ago. Memories in the energy sector in Canada are a bit short if they believe that they have seen the last of the application of anti-dumping and countervailing duties. In fact, perhaps this is a good window of opportunity, given the importance that the U.S. government attaches to the security of supply from Canada, to test whether, in the case of the energy sector at least, they are prepared to contemplate amendments to U.S. law to exclude the energy sector from the application of anti-dumping and countervailing duties.

Senator Graham: Senator Di Nino spoke in general terms about the effect that a pending war with Iraq may have on Canada-U.S. relations. Will the U.S. preoccupation with the possibility of war have an effect on the resumption of negotiations on softwood lumber?

Mr. Waddell: No, their position on the lumber dispute will be determined by their economic and political interests with respect to lumber. I do not see their preoccupation with the war will not affect a resumption of discussions. The discussions on the policy bulletin are quite advanced and are continuing. They are continuing this week with a view, on Mr. Aldonas' part, to being in a position to publish that policy bulletin in their system for public comment soon. I have no reason to expect that timetable has been in any way delayed by developments in the last few days. The decision to take a recess in the negotiation of an interim border measure reflected the reality that the gap was so wide that we could not see a deal. Again, the question is whether the two industries, in particular the U.S. industry, conclude that a deal is preferable to the consequences of the anti-dumping measure.

What that has meant, in terms of lumber prices in the U.S. market, is that Canadian companies are increasing production to keep unit costs down, in order to have some prospect of getting out of the anti-dumping duties when they have their administrative review. The consequence is relatively low prices, rather than what one would normally expect when a 27 per cent tax is imposed on imports.

Senator Graham: With all of these disputes, the legal fraternity will be enhancing their coffers. I say that with the greatest respect to my friends in the room.

Do you have estimate of the cost of legal fees paid by both the private sector and the governments, since the major disputes of the 1980s and the 1990s? Is the provision of loan guarantees by a body such as Export Development Corporation considered a subsidy?

Mr. Waddell: I cannot hazard a guess as to what the total legal bills would represent, but it is huge. A whole generation of American children has been put through college on this file alone.

Il n'y a pas si longtemps, un groupe de producteurs de pétrole indépendants américains a demandé que l'on fasse enquête au sujet des importations de pétrole provenant du Canada. Cela s'est passé il y a sept ans, si je ne m'abuse. Dans le secteur de l'énergie au Canada, la mémoire des gens fait défaut s'ils croient qu'on ne réclamera plus l'imposition de droits antidumping et compensateurs. Étant donné l'importance qu'accorde le gouvernement américain à la sécurité de l'approvisionnement en pétrole en provenance du Canada, c'est peut-être même le bon moment de sonder le terrain au sujet de modifications à la loi américaine sur les droits antidumping et compensateurs, au moins en ce qui a trait au secteur de l'énergie.

Le sénateur Graham: Le sénateur Di Nino a tracé les grandes lignes des répercussions que la guerre imminente avec l'Irak pourrait avoir sur les relations entre le Canada et les États-Unis. La préoccupation des États-Unis sur la possibilité de guerre aura-t-elle un effet sur la reprise des négociations sur le bois d'oeuvre?

M. Waddell: Non. Leur position à l'égard du bois d'oeuvre est fonction de leurs intérêts économiques et politiques dans ce secteur. Je ne crois pas que leur préoccupation au sujet de la guerre influencera la reprise des pourparlers. Les discussions au sujet du bulletin d'orientation sont assez avancées et continueront cette semaine afin que les États-Unis puissent, d'après M. Aldonas, bientôt le publier au sein de leur système pour fins de commentaires publics. Rien ne me porte à prévoir que le calendrier ait pu être retardé par les événements des derniers jours. La décision d'interrompre les négociations sur une mesure intérimaire à la frontière est née de la constatation du grand écart des positions et de l'impossibilité d'y trouver solution. Encore une fois, il s'agira de savoir si les deux industries, notamment l'industrie américaine, en concluent qu'une entente est préférable aux conséquences d'une mesure antidumping.

Pour ce qui est des prix du bois d'oeuvre sur le marché américain, le résultat est que les entreprises canadiennes sont en train d'augmenter leur production pour garder les prix unitaires le plus bas possible, espérant éviter les droits antidumping au moment de l'examen administratif. Par conséquent, les prix sont relativement bas, contrairement à ce qu'on pourrait prévoir face à l'imposition d'une taxe de 27 p. 100.

Le sénateur Graham: Toutes ces contestations donnent d'excellentes occasions à la confrérie juridique de s'enrichir, sauf le respect que je dois à mes amis ici présents.

Avez-vous une idée du montant total des frais juridiques engagés par le secteur privé et les gouvernements depuis le début des grandes contestations des années 80 et 90? Est-ce que l'attribution d'une garantie de prêt par un organe comme la Société pour l'expansion des exportations est considérée comme une subvention?

M. Waddell: Je ne peux hasarder une hypothèse au sujet du total de ces coûts, mais c'est énorme. Toute une génération d'enfants américains ont pu s'instruire grâce aux honoraires payés à leurs parents dans ce dossier.

The Chairman: Senator Graham, we have had estimates that, since the 1980s, the cost has been in the region of \$1 billion. This causes questions to be asked about the original Free Trade Agreement. I was present when this committee discussed legal fees and one of the original reasons for the Free Trade Agreement was to avoid legal challenges, because of the cost of legal fees in the 1970s and 1980s. We also have been told that the WTO legal fees cost us \$200 million.

Senator Graham: What about the second part of my question? I hope that Senator Grafstein, who is a noted lawyer in Ontario, did not leave the room because I asked that particular question.

Senator Di Nino: He does not practice trade law.

Mr. Waddell: I do not have a number so I will not even put an estimate on record. However, I think you are making a very relevant point and the message that both the Canadian government and the U.S. government have been delivering to our respective industries is that it is only the lawyers who become wealthy as a result of this long-standing trade dispute. From the point of view of both federal governments, the industry on both sides of the border might better invest those resources in growing the lumber market through shared joint initiatives to develop offshore markets for lumber, and promote wood products in North America as alternatives to competing products.

I think that is an important point. To go back to the question that was raised earlier, in terms of the kinds of messages to emphasize when you are in Washington, I believe that is a good message to be emphasizing as well.

The Department of Commerce has demonstrated, over the course of four investigations over the last 20 years, an enormous capacity to be creative in determining that there is a subsidy. Therefore, in terms of this particular question, my best advice would be to assume that they would determine that it represents a subsidy, at least to the extent that there is a differential between the rate that a company might be paying to EDC, if that is where the loan is coming from, to what it would be paying in securing that credit from a normal bank. That would certainly be the argument that would be debated should this issue be investigated by the commerce department. How big that subsidy would be in the total scheme of things is also a relevant consideration.

Senator Andreychuk: We keep hearing about the costs and the time involved in these disputes as a result of our agreements. However, taking into account the increased volume and looking back, were there not costs and were there not disputes before NAFTA and the Free Trade Agreement? Do you believe we are in a better position to focus on these disputes than we did before?

Mr. Waddell: There were disputes before the free trade agreements, which was a significant consideration in the decision to proceed with the negotiations. The volume of trade that is subject to disputes is relatively small, given the overall Canada-U.S. trade. If you step back and look at where we

Le président: Sénateur Graham, depuis les années 80, on estime que ces coûts se chiffrent à environ un milliard de dollars, ce qui nous amène à nous poser certaines questions au sujet du premier Accord de libre-échange. Je siégeais au comité lorsqu'il a été question des frais juridiques et l'un des premiers objectifs de l'Accord de libre-échange était d'éviter les contestations judiciaires étant donné les sommes énormes consacrées au règlement de ces différends pendant les années 70 et 80. On nous a dit également que les frais juridiques afférents à l'OMC se chiffrent à 200 millions de dollars.

Le sénateur Graham: Qu'en est-il de la deuxième partie de ma question? J'espère que le sénateur Grafstein, un avocat éminent de l'Ontario, ne s'est pas retiré à cause de ma question.

Le sénateur Di Nino: Il ne fait pas de droit commercial.

M. Waddell: Je ne connais pas les chiffres, et je ne vais même pas vous donner d'estimation. Toutefois, je crois que votre commentaire est pertinent; c'est d'ailleurs le même message que les gouvernements canadien et américain ont transmis à leurs industries respectives, à savoir que ce ne sont que les avocats qui s'enrichissent grâce à ce différend de vieille date. Du point de vue des deux gouvernements fédéraux, les industries des deux côtés de la frontière feraient mieux d'investir cet argent dans des projets communs de développement des marchés outre-mer pour le bois d'oeuvre et de promouvoir les produits du bois nord-américains plutôt que de se concurrencer.

Je crois que c'est un point fort important. Pour revenir à ce qu'on disait un peu plus tôt, je crois que cette suggestion devrait compter parmi les messages à privilégier lors de vos discussions à Washington.

Au cours de quatre enquêtes étalées sur vingt ans, le département du Commerce a fait preuve d'une grande capacité de créativité dans son raisonnement visant à montrer qu'il s'agissait de subventions. Par conséquent, en ce qui concerne l'octroi d'une garantie de prêt par la SEE, je vous conseille de présumer que le département du Commerce la considérerait comme une subvention, au moins dans la mesure où il y a une différence entre le taux qu'une entreprise aurait à payer à la SEE comme organisme prêteur et celui d'un prêt accordé par une institution financière ordinaire. Ce serait certainement l'argument qui serait invoqué advenant le cas d'une enquête menée par le département du Commerce. L'envergure de la subvention vis-à-vis le portrait intégral du projet ferait également l'objet de discussions.

Le sénateur Andreychuk: On ne cesse de nous parler des coûts et du temps requis pour débattre les différends découlant de nos ententes. Toutefois, n'y avait-il pas des contestations et des coûts avant l'ALENA et l'Accord de libre-échange? Si on tient compte de l'accroissement du volume d'affaires, croyez-vous que nous sommes maintenant mieux placés qu'avant pour faire face à ces contestations?

M. Waddell: Il y avait effectivement des contestations avant les ententes de libre-échange, et ces disputes occupaient une grande place dans la décision d'entamer les négociations. Le volume commercial faisant l'objet de contestations est relativement petit comparativement au volume global des échanges commerciaux.

continue to have disputes in Canada-U.S. trade, they are almost always either in sectors or with respect to issues where, at the time we negotiated the original Free Trade Agreement, one or both of the governments was not prepared to contemplate a fully integrated North American market. These include sectors like dairy and poultry, the supply-managed sectors on the Canadian side, sugar and peanuts for the United States, as well as issues such as the application of anti-dumping and countervailing duty law where the Congress, then and now, were not prepared to contemplate changes in U.S. legislation. On the Canadian side, there was preoccupation with respect to cultural industries. The politics were such that, one or both governments was not prepared to contemplate an integrated Canada-U.S. market and it is interesting that those are the sectors where we continue to have periodic disagreements.

Senator Day: Mr. Waddell, your comment about a fully integrated market being unachievable with respect to peanuts is an interesting point. Do we have a peanut industry that we are trying to protect?

Mr. Waddell: No, they are protecting their peanut industry, which has affected our access to the U.S. market for products like peanut butter.

Senator Day: We should have been able to reach a fully integrated market with respect to that particular industry.

My question is from the perspective of the forest industry in New Brunswick. You spoke earlier about looking at these issues province-by-province. In relation to countervailing and subsidization the Province of New Brunswick has been able in the past and in this particular instance to avoid being caught up in the trap. There is a history of dealing province-by-province from the point of view of countervail.

The problem from the New Brunswick industry point of view is the dumping issue. Even though dumping might have taken place in Saskatchewan, for example, we in the East Coast have gotten caught up in the issue as well. There is already a history with respect to part of this to deal with it on a province-by-province basis. There have been countless thousands of dollars spent independently by various eastern provinces in an effort to distance themselves from other parts of the country in relation to countervail. For example the costing for timber in our area is closer to market driven, and we have been successful in dealing with that issue.

These challenges seem to keep coming back at us. We are successful at the WTO and then there is a new imposition of some trade remedy based in the U.S. We have to go back to the WTO and wait for it to be finalized. It seems to me that, if this is policy driven, we will have to change the way we do things.

Hopefully, by introducing auctions for timber or whatever has to be done, we can negotiate and try to get the U.S. to agree to exclude, at least in some sectors, their national trade remedies, if they are policy driven. If it is driven, as Senator Grafstein

entre le Canada et les États-Unis. Si on examine les dossiers qui font encore l'objet de contestations commerciales entre le Canada et les États-Unis, on remarquera que ce sont toujours des secteurs liés à des enjeux pour lesquels, au moment des négociations du premier Accord de libre-échange, l'un des gouvernements ou les deux n'étaient pas disposés à envisager un marché nord-américain pleinement intégré. Parmi ces secteurs, notons, du côté canadien, la volaille, les produits laitiers et les secteurs à offre réglementée et pour les États-Unis, le sucre, les arachides et les enjeux touchant l'application de droits antidumping et compensateurs pour lesquels le Congrès, à l'époque et encore aujourd'hui, n'était pas prêt à modifier les lois américaines. Pour le Canada, il y avait préoccupation au sujet des industries culturelles. La politique était telle que l'un des gouvernements ou les deux n'étaient pas ouverts à voir un marché intégré canado-américain et il n'est pas étonnant de constater que ces secteurs demeurent la cible de nos mécontentements périodiques.

Le sénateur Day: Monsieur Waddell, votre commentaire au sujet d'un marché pleinement intégré pour les arachides est intéressant. Avons-nous une industrie de l'arachide que nous souhaitons protéger?

M. Waddell: Non. Ce sont les Américains qui protègent leur industrie de l'arachide, ce qui a un effet sur notre accès à ce marché pour des produits comme le beurre d'arachide.

Le sénateur Day: Il me semble que nous aurions pu arriver à un marché pleinement intégré dans ce cas là.

Je pose ma question du point de vue de l'industrie forestière du Nouveau-Brunswick. Tout à l'heure, vous parliez de faire un examen de ces enjeux province par province. En ce qui concerne les droits compensateurs et les subventions, la province du Nouveau-Brunswick a réussi à éviter ce piège. Historiquement, les droits compensateurs sont appliqués selon la province.

Le problème auquel fait face le Nouveau-Brunswick se situe au niveau des mesures antidumping. Même s'il se fait du dumping à partir de la Saskatchewan, par exemple, nous, sur la côte Est, nous trouvons piégés. La question a déjà été abordée au niveau des provinces. Les diverses provinces de l'Est ont dépensé des milliers de dollars pour se distancer des autres parties du pays dans le dossier des droits compensateurs. Par exemple, le prix du bois d'oeuvre dans notre région est en général établi en fonction du marché; nous avons réussi à tirer notre épingle du jeu à cet égard.

Ces défis ne cessent de nous hanter. Nous gagnons une cause devant l'OMC et voilà qu'un nouveau recours commercial américain est imposé. Nous devons alors retourner à l'OMC et attendre un autre règlement. Si le motif est politique, nous devons trouver une autre manière de procéder.

S'il s'agit bien d'un motif politique, on peut espérer que l'introduction de la vente aux enchères pour le bois, ou toute autre mesure nécessaire, nous permettra de négocier le retrait du recours commercial américain, au moins en ce qui concerne

suggested, by individuals or organizations, then it is not so much policy driven as economically driven.

Is this latest round of forest industry problems a fundamental policy issue or does the policy come after the economically driven challenge?

Mr. Waddell: I agree with your analysis, senator. As you know, over the last 20 years we have had two short-term agreements that were based on border measures and neither agreement proved to be durable in terms of a resolution of the 100-year trade dispute with the United States.

The current round of negotiations is, for the first time, attempting to get at what some quarters have perceived as the root cause, that is, the policies. The negotiations are attempting to address U.S. concerns that the owners of the public resource in Canada are not getting a fair market price for the timber harvested on public lands, and that is what the policy bulletin will provide. It will not oblige any provincial jurisdiction in Canada to change the way it manages the policy resource within its own jurisdiction. However, in the event that a province wants to proceed on the basis of eliminating policies and practices that impede lumber producers from responding to market forces and is prepared to introduce a system that is transparent and demonstrates that the price charged for publicly owned timber is a market price, then there is the potential to have the countervailing duty order revoked. Then we will have the prospect that we can finally put this recurring dispute behind us based on a durable policy based solution.

The fact that timber in Canada is for the most part publicly owned has been an easy sound bite for the U.S. industry to give to their decision makers to argue for border measures. They claim that this issue is about the volume and price of timber in the U.S. We can call their bluff.

Senator Day: They will be right back with another challenge unless we can get rid of the trade remedies.

I think the final solution is to negotiate away the local and national trade remedies, sector-by-sector if necessary.

Has the U.S. agreed with any other countries to negotiate away some of their trade remedies generally or sector-by-sector?

Mr. Waddell: No.

Senator Day: They have never done it?

Mr. Waddell: No.

Senator Day: So we would be establishing new ground to do it in even one sector?

Mr. Waddell: Yes.

certain secteurs. Par contre, s'il s'agit, comme le suggérerait le sénateur Grafstein, d'actions pilotées par des particuliers ou des organisations, il est plus probable que le motif soit économique.

Les récents problèmes du secteur forestier sont-ils le reflet de questions politiques fondamentales ou si la politique découle du motif économique?

M. Waddell: Je suis d'accord avec vous sénateur. Comme vous le savez, depuis les vingt dernières années, nous avons conclu deux accords à court terme sur les mesures frontalières; ni l'un ni l'autre de ces accords n'a pu résoudre le différend commercial avec les États-Unis vieux de 100 ans.

La ronde de négociations actuelle tente pour la première fois de résoudre ce que certains considèrent comme le cœur du problème, c'est-à-dire les politiques. Les négociations visent à aborder la perception américaine qui suppose que les propriétaires des ressources publiques canadiennes n'obtiennent pas un prix équitable pour le bois récolté sur les terres publiques. C'est donc ce que le bulletin d'orientation tentera de corriger. Le bulletin n'obligera aucune compétence provinciale au Canada à changer la manière dont elle gère ses ressources. Toutefois, si la province souhaite éliminer les politiques et les pratiques qui empêchent les producteurs de bois de répondre aux forces du marché et qu'elle est disposée à mettre sur pied un système transparent qui montre que le prix demandé pour le bois provenant de propriété publique est équivalent au prix du marché, il sera alors possible de faire renverser la décision d'imposer des droits compensateurs. Nous pourrions alors enfin envisager le règlement permanent de ce différend récurrent en fondant la solution sur une politique durable.

Le fait que presque tout le bois récolté au Canada provienne de terres publiques a servi de trame de fond à l'industrie américaine et donne à ses décideurs des arguments pour imposer des mesures à la frontière. Ils prétendent que c'est un enjeu lié au volume et au prix du bois aux États-Unis. Nous pouvons les mettre au pied du mur.

Le sénateur Day: Ils reviendront avec une nouvelle contestation à moins que nous arrivions à faire retirer les recours commerciaux.

Je crois que la solution définitive sera de négocier le retrait des recours commerciaux locaux et nationaux, même s'il faut le faire un secteur à la fois.

Les États-Unis ont-ils accepté de négocier le retrait de certains recours commerciaux avec d'autres pays, soit de manière générale, soit un secteur à la fois?

M. Waddell: Non.

Le sénateur Day: Ils ne l'ont jamais fait?

M. Waddell: Non.

Le sénateur Day: Alors, obtenir leur agrément pour des négociations, même pour un seul secteur, serait une innovation?

M. Waddell: Oui.

Senator Austin: Mr. Waddell, in answering an earlier question you referred to the WTO remedy called "trade retaliation." I have always held that this was of no use to Canada in terms of its dealings with the United States. Our trade is so integrated that it would be virtually impossible, for any number of economic and political reasons, to use a retaliatory sanction.

Do you share my bias or do you have another view on that subject?

Mr. Waddell: I share the view that it is a blunt instrument and extraordinarily difficult to use in a practical matter. It is a course that we have seldom followed. I recall that in the mid-1980s Canada resorted to retaliation in a dispute in the steel sector. We imposed retaliatory measures and it caused a lot of grief for the government of the day as Canadians felt that their ox had been gored.

Senator Austin: Were those retaliatory measures within the same sector?

Mr. Waddell: No.

Senator Austin: They were external to the sector?

Mr. Waddell: Yes, some of them were, but as the government looked for ways to implement retaliatory tariffs without adversely affecting Canadian economic interests they had to go outside the sector and there was much unhappiness.

Senator Austin: The Minister of Natural Resources, Minister Dhaliwal, said at one time that he thought we should link energy with softwood lumber. He is a political minister for British Columbia, and even in British Columbia, there was not much support for the idea of that kind of linkage.

My other question relates to a discussion that I had in Washington more than a year ago with congressional people who were suggesting that what they really were looking for was a market managed solution, a solution in which, in low-price regimes in the domestic market, there would be a sufficiently high tariff to prevent depressing the price further. As the U.S. price rose, they would be delighted to have more Canadian lumber in order to prevent the price from capping out too high.

Is that kind of idea still in play in your discussions, that the export tax, if ever to be put in place as an interim measure, would be on a formula basis with respect to the price and volume being absorbed by the U.S. market?

Mr. Waddell: When discussions were recessed at the end of February, the Canadian proposal that was on the table envisaged a tax that was geared to the price of lumber in the U.S. and would have been high when prices were low and would have gone to zero at some point on the spectrum when prices were higher. That is the construct that we were attempting to find a deal within.

Le sénateur Austin: Monsieur Waddell, lorsque vous avez répondu à une question tout à l'heure, vous avez parlé du recours de l'OMC que l'on appelle rétorsion commerciale. J'ai toujours pensé que ce mécanisme serait inapplicable dans les affaires commerciales canado-américaines. Étant donné le niveau d'intégration actuel du commerce entre les deux pays, il serait quasi impossible, pour toutes sortes de raisons économiques et politiques, d'appliquer des mesures de rétorsion.

Êtes-vous d'accord avec moi ou si vous avez un point de vue différent à ce sujet?

M. Waddell: Je suis d'accord que c'est un instrument brutal et extrêmement difficile à appliquer en pratique. Nous avons rarement emprunté cette voie. Au milieu des années 80, je me rappelle que le Canada a appliqué des mesures de rétorsion à la suite d'un différend lié au secteur de l'acier. Les mesures de rétorsion appliquées ont donné beaucoup de fil à retordre au gouvernement de l'époque parce que les Canadiens jugeaient avoir été blessés au cœur.

Le sénateur Austin: Ces mesures de rétorsion avaient-elles été appliquées au sein du même secteur?

M. Waddell: Non.

Le sénateur Austin: Elles étaient appliquées à d'autres secteurs?

M. Waddell: Oui, pour certaines mesures, parce que le gouvernement cherchait à imposer des tarifs de rétorsion sans nuire aux intérêts commerciaux canadiens. Il a donc dû le faire dans d'autres secteurs, provoquant ainsi beaucoup de mécontentement.

Le sénateur Austin: Le ministre des Ressources naturelles, M. Dhaliwal, a dit qu'on devrait lier la question de l'énergie à celle du bois d'œuvre. Il est le ministre politique de la Colombie-Britannique et, même en Colombie-Britannique, l'idée d'établir ce genre de relation n'a pas été bien reçue.

J'ai une question qui a trait à une discussion que j'ai eue à Washington, il y a plus d'un an, avec des représentants du Congrès. Ces personnes disaient qu'elles aimeraient trouver une solution fondée sur le marché qui tiendrait compte des caractéristiques du marché intérieur où un régime de bas prix serait équilibré à l'aide d'un tarif suffisamment élevé pour éviter de voir les prix chuter davantage. À mesure que le prix aux États-Unis augmente, l'industrie accueillerait favorablement le bois canadien pour empêcher les prix de trop augmenter.

Est-ce qu'une telle idée figure dans vos discussions, c'est-à-dire que la taxe d'exportation éventuellement imposée comme mesure intérimaire soit fondée sur une formule respectant le prix et le volume du marché américain?

M. Waddell: Quand les discussions ont été interrompues à la fin de février, la proposition canadienne à l'étude consistait en une taxe qui varierait en fonction du prix du bois aux États-Unis, à savoir une taxe qui serait élevée quand les prix sont bas mais qui diminuerait, jusqu'à disparition complète, à mesure que les prix augmentent. Voilà donc la charpente de ce que nous tentions de négocier.

Senator Austin: Were they responding with interest to that particular proposal?

Mr. Waddell: Yes. In terms of the concept and the principle, the U.S. industry had indicated that it was prepared to work with a proposal that envisaged a high tax when prices were at the bottom of the market. I do not know that they ever got to the point that they could acknowledge it actually going to zero at some point, regardless of how high the price got, but I suspect that would be negotiable.

Senator Austin: It is within the concept of an interim step leading to fully free trade when the various provincial regimes meet the policy tests.

Mr. Waddell: Exactly.

Senator Austin: I recall your answer that it will be interesting to see whether that is what they were really negotiating to achieve.

The Chairman: Mr. Waddell, we have heard a great deal of testimony on the softwood lumber issue. We understand that the softwood issue is involved in a cycle. When prices are low, in other areas as well, the Americans object and the coalition becomes more vocal. When prices are high then possibly our proposal or one of the proposals would be that the duties would be less. The irony is that this dispute is actually ruining the U.S. lumber producers. Instead of the prices rising, they are actually being driven down because of increased production in Canada. Is that not correct?

Mr. Waddell: That is correct.

The Chairman: In Winnipeg we heard about the Wheat Board and that a similar complaint had been brought before them 11 times. Seemingly, the situation gets sorted out and a few months later the complaint resurfaces and the legal fee costs rise. The last round of legal disputes cost them \$5 million.

That makes the point that Senator Day was making, that this is an economic issue.

They do not want you to share their market, particularly when the prices are down and that makes sense to an American lumber producer. British Columbia can do whatever it likes in forest management. If the American producers think that Canada is exporting too much to them and lowering the price, they will come back with some other kind of challenge, as they have done in the grain business. The irony is that the dispute is actually ruining them.

What response does their industry have to the fact that their own challenges are actually ruining them?

Mr. Waddell: Well, they might not be prepared to acknowledge that the anti-dumping action in particular has been counterproductive.

The Chairman: It is lowering prices, is it not?

Le sénateur Austin: Les Américains étaient-ils ouverts à cette proposition?

M. Waddell: Oui. Pour ce qui est du concept et du principe, l'industrie américaine se disait ouverte à négocier une proposition comportant une taxe élevée lorsque les prix du marché sont bas. Par contre, j'ignore s'ils étaient prêts à envisager que cette taxe disparaisse complètement, quel que soit le niveau élevé du prix. Toutefois, je crois que ce serait négociable.

Le sénateur Austin: On peut donc dire que ce serait une entente intermédiaire avant l'atteinte d'un état de libre-échange complet dans la mesure où les régimes des diverses provinces satisfont aux exigences des politiques.

M. Waddell: C'est exact.

Le sénateur Austin: Vous avez dit qu'il serait intéressant de découvrir ce qu'ils souhaitaient effectivement obtenir de ces négociations.

Le président: Monsieur Waddell, nous avons entendu beaucoup de témoignages sur la question du bois d'oeuvre qui semble être cyclique. Lorsque les prix sont bas, dans ce secteur comme dans d'autres, les Américains protestent et la coalition commence à faire du bruit. Lorsque les prix sont élevés, une des propositions pourrait être que les droits diminuent. L'ironie, c'est que ces contestations finissent par gâter les affaires des producteurs de bois américains. Plutôt que de faire augmenter les prix, les contestations entraînent une baisse des prix parce qu'on augmente la production canadienne. Ai-je raison?

M. Waddell: Tout à fait.

Le président: À Winnipeg, la Commission canadienne du blé a eu à faire face à des contestations récurrentes qui lui sont revenues 11 fois. Il semble que quelques mois après le règlement d'une contestation, une nouvelle plainte est déposée, entraînant de nouveaux coûts juridiques. La dernière ronde de différends juridiques leur a coûté 5 millions de dollars.

Cela revient à ce que le sénateur Day disait, c'est une question économique.

Ils ne veulent pas partager leur marché avec d'autres, surtout lorsque les prix sont bas, c'est logique du point de vue du producteur de bois américain. La Colombie-Britannique est libre de gérer ses forêts comme elle le veut. Si les producteurs américains trouvent que le Canada exporte trop vers les États-Unis exerçant ainsi une force baissière sur les prix, ils chercheront à contester, tout comme ils l'ont fait dans le secteur céréalier. L'ironie est que, en réalité, les contestations leur font du tort.

Comment l'industrie américaine réagit-elle au fait que ses contestations lui font du tort?

M. Waddell: Bien, elle n'est peut-être pas prête à admettre que les mesures, l'antidumping tout particulièrement, n'ont pas été rentables.

Le président: Les mesures antidumping n'ont-elles pas un effet baissier sur les prix?

Mr. Waddell: The result is that Canadian companies have been increasing production in order to keep their average per-unit cost down, with the objective of getting a lower anti-dumping margin in an administrative review. The U.S. industry has indicated that their preference is for a negotiated resolution. However, we have not seen the flexibility, in particular with the kind of interim border measure that we have had under discussion that demonstrates that a deal is possible at this point in time.

The Chairman: Mr. Waddell, we have been waiting to hear from you to answer some of the questions that have come out of our hearings in western Canada and here in Ottawa with the various lumber interests. Thank you very much for coming.

I remind honourable senators that we have the meeting at 5:30 with the Russian delegation.

As well, our clerk has been in touch with everyone about our Washington trip. We will be discussing it more in length next Wednesday. Because of the time, we have had to put off the Washington trip that was to take place on April 7, and we are planning to go at the end of April for reasons that I do not need to go into here. I want to tell honourable senators that we are looking at the last week of April and the first few days in May, primarily the Wednesday, Thursday and Friday at the end of April.

We must do this quickly, which is why I am doing this on the record. As you know, the budget year ends on March 31.

Senator Di Nino: Mr. Chairman, can we dismiss the witnesses? They do not have to be here.

The Chairman: The witnesses may leave whenever they like. Thank you. We will all leave here in about one minute. I just wanted to get everyone on the same wavelength. We are working on the budget, and we will be in touch.

The committee adjourned.

M. Waddell: La conséquence de ces mesures est que les entreprises canadiennes augmentent leur production pour maintenir le coût unitaire moyen le plus bas possible afin de réduire la marge antidumping lors de l'examen administratif. L'industrie américaine a indiqué qu'elle préférerait une solution négociée. Toutefois, elle n'a pas fait preuve de la souplesse requise pour laisser croire qu'une entente est possible à ce moment-ci, notamment en ce qui concerne les mesures à la frontière dont nous discutons.

Le président: Monsieur Waddell, nous apprécions les réponses que vous avez fournies aux questions découlant de nos séances avec les intervenants de l'industrie du bois. Nous vous remercions d'être venu.

Mesdames et messieurs les sénateurs, je vous rappelle que nous rencontrons la délégation russe à 17 h 30.

En outre, notre greffier a communiqué avec vous tous au sujet de notre voyage à Washington. Nous en discuterons plus longuement mercredi prochain. Pour des raisons sur lesquelles je ne donnerai pas plus de détails ici, le voyage qu'on avait prévu faire le 7 avril sera reporté à la fin du mois. Je rappelle à mesdames et messieurs les sénateurs que nous prévoyons maintenant voyager la dernière semaine d'avril et les premiers jours de mai, donc le dernier mercredi d'avril et les jeudi et vendredi suivants.

Nous devons nous presser et c'est pourquoi je le mentionne officiellement. Comme vous le savez, l'année budgétaire se termine le 31 mars.

Le sénateur Di Nino: Monsieur le président, peut-on laisser partir les témoins? Ils n'ont plus besoin d'être présents.

Le président: Les témoins peuvent partir lorsqu'ils le souhaitent et nous les remercions de leur présence. Nous partirons tous dans environ une minute. Je voulais simplement m'assurer que nous sommes tous sur la même longueur d'onde. Nous travaillerons sur le budget et nous garderons le contact.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Doug Waddell, Assistant Deputy Minister, Trade, Economic and Environmental Policy;

Elaine Feldman, Director General, Export and Import Controls Bureau.

TÉMOINS

Du ministère des Affaires étrangères et Commerce international:

Doug Waddell, sous-ministre adjoint, Politique commerciale économique et environnementale;

Elaine Feldman, directrice générale, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation.



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Tuesday, March 25, 2003
Wednesday, March 26, 2003

Issue No. 12

Twentieth and twenty-first meetings on:

The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

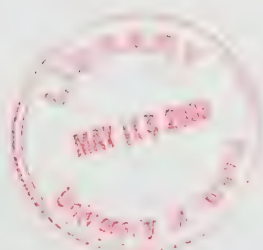
Le mardi 25 mars 2003
Le mercredi 26 mars 2003

Fascicule n° 12

Vingtième et vingt et unième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada
et les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 25, 2003
(21)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:06 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Bolduc, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (10).

Other senators present: The Honourable Senators Day and Beaudoin (2).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and service to the United States of America and Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:*From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade Policy Bureau;

Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau;

Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Mr. Carrière made a presentation and, along with Ms. Vinet and Mr. Kronby, answered questions.

The Honourable Senator Austin moved —

That the committee adopt the following budget in conjunction with its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship;

PROCES-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 25 mars 2003
(21)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 06, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Bolduc, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (10).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day et Beaudoin (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:*Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:*

Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, Politique commerciale générale;

Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale II, Services, investissements et propriété intellectuelle;

Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

M. Carrière fait un exposé puis, assisté de Mme Vinet et M. Kronby, répond aux questions.

L'honorable sénateur Austin propose —

Que le comité adopte le budget qui suit dans le cadre de son examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique;

That the Chair submit said budget to the Standing Senate Committee on Internal Economy, Budgets and Administration, for approval:

Professional and other services	\$ 62,250
Transportation and communications	\$ 159,300
Miscellaneous	\$ 16,500
TOTAL	\$ 238,050

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

At 6:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, March 26, 2003
(22)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Bolduc, Corbin, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (8).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Office and Janna Jessee, Intern; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the America and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

As an individual:

Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO Financial Group;

From the Canadian Centre for Policy Alternatives:

Bruce Campbell, Executive Director.

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

John Wiebe, President and Chief Executive Officer.

Que la présidence soumette ledit budget au Comité sénatorial permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration pour approbation:

Services professionnels et autres	62 250 \$
Transport et communications	159 300 \$
Autres dépenses	16 500 \$
TOTAL	238 050 \$

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 18 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 26 mars 2003
(22)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Bolduc, Corbin, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg attaché de recherche et Janna Jessee, stagiaire; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

A titre personnel:

Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef, Groupe financier BMO;

Du Centre canadien de politiques alternatives:

Bruce Campbell, directeur général.

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

John Wiebe, président et chef de la direction.

Mr. O'Neill made a presentation and answered questions.

Mr. Campbell made a presentation and answered questions.

Mr. Wiebe made a presentation and answered questions.

At 5:44 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. O'Neill fait un exposé puis répond aux questions.

M. Campbell fait un exposé puis répond aux questions.

M. Wiebe fait un exposé puis répond aux questions.

À 17 h 44, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 25, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:06 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: All honourable senators have a copy of the new budget. We have already approved a larger budget. This is reduced because we are unable to go to Mexico City. Could I have a motion to have the budget approved?

Senator Austin: I so move.

The Chairman: All in favour of the budget?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

Honourable senators, we have, from the Department of Foreign Affairs and International Trade, Ms. Suzanne Vinet, the Director General of Trade Policy, Services, Investment and Intellectual Property Bureau; Mr. Claude Carrière, the Director General from the General Trade Policy Bureau; and Mr. Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Mr. Carrière, please proceed.

Mr. Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade Policy Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: I will make a brief opening statement. I understand that honourable senators are interested in the WTO dispute settlement, in particular. I may stray and talk about the NAFTA as well. Ms. Vinet is also our deputy chief negotiator in the WTO negotiations. Mr. Kronby is deputy negotiator for the dispute settlement understanding negotiations that are going on right now at the WTO. They can also situate this issue in both the general and specific context in which honourable senators are interested.

The Chairman: The committee has heard that the dispute settlement procedures have had a tendency to move from the NAFTA agreements to the WTO. Our concerns are in that context, which I am sure you understand very well.

Mr. Carrière: I will not provide much background to honourable senators on the WTO. I am sure you have studied that. Suffice it to say that the current system was designed to correct the flaws in the earlier system, the GATT, prior to the Uruguay Round.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 25 mars 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 06 pour examiner les relations économiques entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Tous les honorables sénateurs ont en main un exemplaire du nouveau budget. Nous avons déjà approuvé un budget plus important. Celui-ci est réduit parce qu'il nous est impossible de nous rendre à Mexico. Quelqu'un voudrait-il déposer une motion portant approbation du budget?

Le sénateur Austin: Je la propose.

Le président: Tous ceux qui sont en faveur du budget?

Des voix: D'accord.

Le président: Motion adoptée.

Honorables sénateurs, nous accueillons aujourd'hui, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Mme Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale, Services, investissements et propriété intellectuelle, ainsi que M. Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale, et M. Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

Monsieur Carrière, je vous cède la parole.

M. Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, Politique commerciale générale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Je vais faire une brève déclaration d'ouverture. Je sais que les honorables sénateurs veulent entendre parler plus particulièrement du règlement des différends à l'OMC. Je ferai peut-être allusion également à l'ALENA. Mme Vinet est notre sous-négociatrice en chef pour les négociations de l'OMC. M. Kronby, de son côté, est sous-négociateur pour les négociations sur l'entente concernant le règlement des différends qu'examine actuellement l'OMC. Ils peuvent renseigner les honorables sénateurs autant sur le contexte général que sur des points spécifiques.

Le président: Nous avons appris que les mécanismes de règlement des différends s'exerceraient de plus en plus dans le cadre des accords de l'OMC que de l'ALENA. C'est cette tendance qui nous préoccupe, vous le comprendrez très bien.

M. Carrière: Je ne m'attarderai pas sur des généralités concernant l'OMC. Je suis sûr que vous avez déjà étudié cette organisation. Disons seulement que le système actuel a été conçu pour corriger les lacunes du précédent, le GATT, qui était en vigueur avant le cycle d'Uruguay.

Essentially, that procedure was designed to help negotiations, but was insufficiently predictable and certain in terms of the overall process. GATT members could block panel reports from being adopted and panels from being started. The WTO was designed to combat those flaws.

The overall system was designed to become more automatic, binding and juridical, especially with the introduction of the appellate body. A system has been produced that corrects the deficiencies but is also more complex and longer than the previous process, even though it does yield an essentially binding system and leads to greater effectiveness in resolving most disputes. Some disputes are more difficult than others to resolve.

The NAFTA was negotiated essentially during the Uruguay Round of negotiations and was also an attempt, in terms of the state-to-state dispute mechanism, to address some of the deficiencies of the GATT system, which came before the decisions of the Uruguay Round.

The NAFTA chapter 20 dispute-settlement mechanism is an improvement over the previous GATT system, but it is not as sophisticated as the current WTO system. It does not have an appellate body. It is less automatic than the WTO, even though it is a better procedure than the previous GATT and previous CUSFTA procedures on the state-to-state.

NAFTA has other dispute settlement mechanisms. The unique one is chapter 18 for trade remedy or anti-dumping and countervailing measures. Final determination has been used to a large degree and continues to be used today.

NAFTA chapter 20, or state-to-state, has not been used as much. This goes to the remarks of the chairman about the tendency to migrate cases to the WTO, which is true to a certain extent. It is not true for situations involving NAFTA-only rights and obligations. It is true for issues where there have been common obligations, such as a violation of national treatment or a border violation inconsistent with article 11 of WTO or article 310 of the NAFTA.

In practice, governments have chosen to use the United States and Canada. The few cases that we have had tended to follow under the WTO system rather than the NAFTA chapter 20 system. On the other hand, where you have specific NAFTA obligations as has occurred between the United States and Mexico on trucking, for example, the NAFTA system is used.

Obviously, there is the investor state mechanism, chapter 11, which is not found in the WTO and which is also the subject of separate discussions in NAFTA to improve and clarify some of the processes there.

Essentiellement, le GATT avait été conçu pour faciliter les négociations mais il n'était pas suffisamment prévisible et certain dans son ensemble. Les membres du GATT pouvaient empêcher l'adoption des rapports des comités, ou la création de comités. L'OMC a été conçue pour combler ces lacunes.

Dans son ensemble, le système vise à devenir plus automatique, exécutoire et juridique, surtout avec la mise en place de l'organe d'appel de l'OMC. Le système vise à corriger effectivement les lacunes, mais il est aussi plus complexe et plus fastidieux que le processus antérieur même s'il est essentiellement exécutoire et plus efficace pour le règlement de la plupart des différends. Certains différends sont plus difficiles à régler que d'autres.

L'ALENA a été négocié dans le cadre des négociations du cycle d'Uruguay et visait également à corriger les défauts du mécanisme de règlement des différends entre les États du système du GATT, qui précédait les décisions du cycle d'Uruguay.

Le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 20 de l'ALENA est une amélioration par rapport au système antérieur du GATT, mais n'est pas aussi perfectionné que le système actuel de l'OMC. Il ne comprend pas d'organe d'appel. Il est moins automatique que l'OMC, même si la procédure est meilleure que celle de l'ancien système du GATT et que les procédures antérieures de l'ALE concernant les ententes entre États.

L'ALENA comprend d'autres mécanismes de règlement des différends. Notamment, le chapitre 18 pour les recours commerciaux ou les mesures anti-dumping et les droits compensateurs. Dans ces cas, on a convenu de s'adresser à l'ALENA dans une grande mesure et on continue de le faire aujourd'hui.

Le mécanisme prévu au chapitre 20 de l'ALENA, soit le mécanisme de règlement entre les États, n'est pas aussi utilisé. Je joins ici les observations du président au sujet de la tendance à confier les cas à l'OMC, tendance qui se vérifie dans une certaine mesure. Cela n'est pas vrai pour les situations impliquant les droits et obligations exclusifs de l'ALENA. C'est vrai pour les questions où il y a des obligations communes comme la violation de la clause du traitement national ou des violations de frontières qui contreviennent à l'article 11 de l'OMC ou à l'article 310 de l'ALENA.

En pratique, les gouvernements ont choisi d'utiliser l'exemple des États-Unis et du Canada. Les quelques cas que nous avons eus relevaient en général de la compétence de l'OMC et non du chapitre 20 de l'ALENA. Par contre, lorsque des obligations spécifiques sont en cause comme c'est le cas entre les États-Unis et le Mexique au sujet du camionnage, par exemple, c'est le système de l'ALENA qui est utilisé.

De toute évidence, vous avez le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et la Partie contractante d'accueil prévu au chapitre 11, que l'on ne trouve pas dans l'OMC, et qui fait également l'objet de discussions distinctes à l'ALENA en vue d'améliorer et de préciser certains des processus utilisés.

Returning to the WTO, there is something in the order of 275 requests for dispute settlement panels since entering into force of the agreement. Of those, 69 have resulted in adopted panels reports and applicable appellate body reports. Those numbers are based on early February data, so they may be dated somewhat.

Canada was involved as a complainant or defendant in 16 of those 69 cases, 6 of which were disputes between Canada and the United States. Of the 16 currently active panels, Canada is involved as a complainant in two, both of which are disputes between Canada and the United States.

Canada is also in active consultation on a third, which may lead to a third panel. Neither Canada nor Mexico have yet referred a bilateral dispute between them to the WTO. Canada has also participated as a third party in 17 of the 69 cases with adopted reports and is currently involved as a third party in an additional four active cases.

We have kept our lawyers busy. They do not complain about being bored, although they do complain about being overused sometimes.

The system has been useful to us. Whether we win or lose, we look to clear findings and expressions of the law. In some cases we may not be happy with the outcome, but we have had our chance to make our case. Many times we have made our case, and if we are found wanting, then we have a policy of implementing those results such as we did in the case of the dairy dispute, the most recent panel that found against us.

In other cases, we have also used the WTO as part of an overall negotiating strategy to come to a mutually satisfying solution. The aircraft dispute with Brazil is an example of Canada using the system to defend and advance our position and to seek a negotiated settlement rather than using the ultimate instrument in the dispute settlement process, which is retaliation. We have both stated as governments that we wish to find a negotiated outcome that is mutually satisfactory rather than resort to retaliatory measures.

Other features of the NAFTA may emerge from questioning or your further study. Honourable senators may wish to examine at some point the choice of forum. That choice is generally left to the country that requests the panel. Where there are common obligations, the requester chooses in which forum to dispute.

There are provisions in areas regarding the environment and sanitation where the subject of the complaint may choose where the dispute will take place. At the time it was negotiated, the NAFTA was more advanced in its methods — if I may put it that

Pour revenir à l'OMC, on a enregistré quelque 275 demandes de création de groupes spéciaux de règlement des différends depuis l'entrée en vigueur de l'accord. De ce nombre, 69 se sont soldés par l'adoption des rapports de ces groupes spéciaux et des organes d'appel pertinents. Ces chiffres sont basés sur des données publiées au début de février, ils ne sont donc peut-être pas exacts.

Le Canada a joué le rôle de plaignant ou de défendeur dans 16 de ces 69 cas, dont six portaient sur des différends entre le Canada et les États-Unis. Dans ces 16 groupes spéciaux actifs actuellement, le Canada joue le rôle de plaignant dans deux cas, et il s'agit de différends avec les États-Unis.

Le Canada tient également des consultations actives au sujet d'un troisième cas, qui pourrait mener à la création d'un troisième groupe spécial. Ni le Canada ni le Mexique n'ont encore soumis un différend bilatéral entre eux à l'OMC. Le Canada a également participé à titre de tierce partie à 17 des 69 groupes spéciaux dont les rapports ont été adoptés, et joue actuellement le rôle de tierce partie dans quatre autres de ces cas actifs.

Nos avocats sont occupés. Ils ne se plaignent pas de s'ennuyer, même s'ils se plaignent parfois d'être surutilisés.

Le système nous a bien servis. Que l'on gagne ou que l'on perde, nous cherchons toujours à obtenir des conclusions claires et à faire respecter la loi. Dans certains cas, nous ne sommes peut-être pas satisfaits du résultat, mais nous avons eu la chance de faire valoir nos arguments. Nos arguments ont souvent été accueillis et lorsque nous perdons, notre politique est de nous soumettre aux décisions comme nous l'avons fait dans le cas du différend sur le lait, le groupe spécial le plus récent qui a rendu une décision à l'encontre de notre demande.

Dans d'autres cas, nous avons aussi utilisé l'OMC dans le cadre d'une stratégie de négociation globale pour en venir à une solution mutuellement satisfaisante. Le différend sur les aéronefs avec le Brésil est un exemple où le Canada a utilisé le système pour défendre et promouvoir sa position et pour demander un règlement négocié plutôt que d'utiliser l'instrument ultime du processus de règlement des différends, c'est-à-dire la mesure de rétorsion. Les deux gouvernements ont déclaré vouloir une solution négociée qui soit satisfaisante pour les deux parties plutôt que de recourir à des mesures de rétorsion.

D'autres caractéristiques de l'ALENA ressortiront peut-être de vos questions ou de la suite de votre étude. Les honorables sénateurs voudront peut-être éventuellement savoir pourquoi on s'adresse à l'un ou l'autre forum. Ce choix est en général laissé à la discrétion du pays qui demande la création du groupe spécial. Lorsqu'il y a des obligations communes, c'est le demandeur qui choisit à quel forum soumettre le différend.

Il existe des dispositions dans des domaines concernant l'environnement et l'hygiène où la partie qui fait l'objet de la plainte peut choisir à qui confier le différend. Au moment de la négociation, l'ALENA était plus avancé dans ses méthodes — si

way — in environmental and sanitary matters. It was the intention at that time that the choice would be NAFTA.

Ten years later, I am not sure that would be the case necessarily. There has been a significant evolution in the WTO and WTO jurisprudence in both the environmental and sanitary areas. That may be one area which honourable senators may be interested in exploring further.

Senator Austin: We are particularly interested in your evaluation of the various dispute settlement mechanisms and whether you believe there are practical remedies or changes we could propose. Is the one big idea really on our list? The idea of the report of the House of Commons committee, that there be a major shift in the U.S. attitude toward trade sovereignty, does not seem to be a practical suggestion.

We have the U.S. anti-dumping and countervailing duty mechanisms. They are the source of our greatest struggle in so many areas. First, is there any way in which the use by the United States of these mechanisms can be constrained within the rules of the WTO, as they exist today? When I say “constrained,” I mean, can the terms of reference be defined better and controlled better, with more certainty in how they are applied? If you take the softwood lumber dispute, and other disputes as well, what we look at is a process in which the Department of Commerce needs little, if any, evidence in either case to undertake its own remedies. We are not dealing with the concept of a trade issue. We are dealing with trade advocacy; negotiation to achieve the NAFTA and then negotiation to apply the NAFTA is essentially what I see. Could we have your comments?

Mr. Carrière: The WTO negotiations provide a forum to advance our ideas to improve and clarify — to use your word, “constrain” — the abusive use of trade remedy. We, and Canadian industries, are also users of trade remedies and, in particular, anti-dumping. However, through the agreements in the WTO, both anti-dumping and countervailing duties can nevertheless be improved to reduce abuse, to ensure that there is a stricter requirement to launch a case and that there is greater rigour in the application of the measures. The area where we have most leverage is where we can ally ourselves with others who are like-minded, to put pressure on the United States and other countries, to ensure that these instruments are used in a way that removes the protectionist elements.

Senator Austin: Is there a committee process on this topic in the current Doha Round?

vous me permettez l'expression — en ce qui concerne les questions environnementales et sanitaires. À l'époque, on se proposait de recourir à l'ALENA.

Dix ans plus tard, je ne suis pas certain que cela serait nécessairement le cas. L'OMC et la jurisprudence de l'OMC ont beaucoup évolué dans les questions d'environnement et d'hygiène. C'est peut-être là une question que les honorables sénateurs pourraient vouloir approfondir.

Le sénateur Austin: Ce qui nous intéresse particulièrement, c'est votre évaluation des divers mécanismes de règlement des différends; nous voulons aussi savoir si vous croyez qu'il existe des recours pratiques ou des changements que nous pourrions proposer. Notre liste comprend-elle la solution idéale? La solution mentionnée dans le rapport du comité de la Chambre des communes, à savoir qu'il y ait un changement majeur dans l'attitude des États-Unis à l'égard de la souveraineté commerciale, ne paraît pas une suggestion pratique.

Nous avons les mécanismes américains anti-dumping et de droits compensateurs. Ce sont ces mécanismes qui sont à la source de notre plus grande bataille dans bien des domaines. Premièrement, est-ce qu'il existe une façon de restreindre l'utilisation que font les États-Unis de ces mécanismes, en ayant recours aux règles de l'OMC telles qu'elles existent aujourd'hui? Quand je dis «restreindre», je veux dire ceci: est-ce que les mandats pourraient être mieux définis et mieux contrôlés, et être appliqués de façon plus sûre? Si vous prenez l'exemple du différend au sujet du bois d'oeuvre, notamment, ce que nous déplorons, c'est ce processus qui permet au département du Commerce d'entreprendre ses propres recours sans preuve ou peu s'en faut, peu importe le différend. Il n'est pas ici question d'une notion de commerce, mais de défense du commerce; tout ce que je vois, c'est la négociation en vue de la conclusion de l'ALENA, et ensuite la négociation pour appliquer l'ALENA. Qu'en pensez-vous?

M. Carrière: Les négociations de l'OMC constituent un forum qui nous permet de proposer nos idées pour apporter des améliorations et des précisions — pour utiliser votre terme, pour «restreindre» — l'usage abusif du recours à une mesure commerciale. Nous, et les industries canadiennes, recourons aussi aux recours commerciaux et, plus particulièrement, aux mesures anti-dumping. Cependant, grâce aux ententes de l'OMC, les mesures anti-dumping et les droits compensateurs peuvent néanmoins être améliorés pour réduire les abus, pour que le droit d'entreprendre une poursuite soit bien enchâssé, et pour que les mesures soient appliquées avec plus de rigueur. Là où nous avons la plus grande marge de manoeuvre, c'est lorsque nous pouvons nous allier avec d'autres qui ont les mêmes préoccupations, afin d'exercer des pressions sur les États-Unis et d'autres pays, et nous assurer que ces instruments sont utilisés de façon à éliminer les éléments protectionnistes.

Le sénateur Austin: Dans le cadre du cycle actuel de Doha, existe-t-il un comité à ce sujet?

Mr. Carrière: Yes, there are provisions for anti-dumping and countervailing duties, as well as regional trade agreements. We are in the process of identifying, in the rules, negotiating group issues that could be the subject for negotiation. We have put forward a paper, after extensive domestic consultation, identifying areas that should be discussed in the WTO with a view to improving the procedures. We are currently developing, also, initial views on other issues that could be addressed, such as subsidies. At this point, we have made a proposal identifying areas for improvement and I believe this paper is on our Web site. I direct the attention of the clerk of the committee to that paper for the information and consideration of honourable senators.

Senator Austin: Are we engaged with the United States in a bilateral discussion of the points that are contained in the department's paper, or is it simply in the multilateral context?

Mr. Carrière: It is in the context of the WTO negotiations in Geneva.

Senator Austin: Not in bilateral discussions, however; is that correct?

Mr. Carrière: We have tried this a number of times with the United States. For a measure such as trade remedy or other measures of general application, even if the U.S. has not stated it by action, it prefers to deal with these measures in Geneva rather than to develop multiple processes.

Senator Austin: I have one more question that relates to the frustration that Canadians feel whenever any process, WTO or NAFTA, might entitle us to sanctions, whether it be with respect to Brazil, or particularly, with respect to the United States. Are we considering and discussing — I have not looked at your Web site — financial compensation rather than sanctions?

Mr. Carrière: We understand the frustration that you refer to when dealing with retaliatory measures. Frequently, that will involve the interests of firms, sectors or companies that are not part of the dispute. Retaliation is a blunt instrument that, to date, has not proven to be as effective as we would have thought.

Senator Austin: It can often be described as "shooting ourselves in the foot." Would you agree?

Mr. Carrière: Some people have said that. We have not come up with a practical alternative at this point and, therefore, have not made any proposals. We would welcome practical suggestions from honourable senators or others who are interested in this case. Finding an alternative is not an easy job.

M. Carrière: Oui, il existe des dispositions concernant les droits anti-dumping et les droits compensateurs, de même que des accords commerciaux régionaux. Nous sommes en voie d'identifier, dans les règles, les questions qui pourraient être soumises à des groupes de négociation. Nous avons présenté un document, après d'intenses consultations au pays, qui renferme les questions qui devraient être discutées à l'OMC dans le but d'améliorer les procédures. En outre, nous sommes en train de mettre au point des avenues de discussion sur d'autres questions qui pourraient être abordées, comme les subventions. Pour l'instant, nous avons présenté une proposition contenant les questions susceptibles d'être améliorées et je crois que ce document se trouve sur notre site Web. Le greffier du comité pourrait obtenir ce document et le soumettre à l'examen des honorables sénateurs.

Le sénateur Austin: Est-ce que nous avons entrepris avec les États-Unis une discussion bilatérale sur les points qui sont énoncés dans le document du ministère, ou si c'est simplement dans le contexte multilatéral?

M. Carrière: C'est dans le contexte des négociations de l'OMC à Genève.

Le sénateur Austin: Pas dans le cadre de discussions bilatérales, cependant, est-ce exact?

M. Carrière: Nous avons fait cette tentative à plusieurs reprises auprès des États-Unis. Pour une mesure comme le recours commercial ou d'autres mesures d'application générale, même si les États-Unis ne l'ont pas concrétisé par leurs actions, ils préfèrent aborder ces questions à Genève plutôt que d'élaborer des processus multiples.

Le sénateur Austin: J'aimerais poser une autre question qui concerne la frustration des Canadiens chaque fois qu'un processus, l'OMC ou l'ALENA, risque de nous valoir des sanctions, que ce soit du Brésil ou tout particulièrement des États-Unis. Est-ce que nous songeons à adopter — je n'ai pas consulté votre site Web — des indemnités financières plutôt que de recourir aux sanctions ou si nous en discutons actuellement?

M. Carrière: Nous comprenons la frustration que vous évoquez à l'égard des mesures de rétorsion. Ces mesures servent souvent les intérêts des entreprises, des secteurs ou des sociétés qui ne sont pas visées par le différend. La rétorsion est un instrument brutal qui, à ce jour, ne s'est pas avéré aussi efficace qu'on l'aurait pensé.

Le sénateur Austin: On peut souvent dire qu'on «se tire dans le pied». Êtes-vous d'accord?

M. Carrière: C'est ce que certains prétendent. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas trouvé de solution de rechange pratique et par conséquent, nous n'avons rien proposé. Nous sommes tout à fait disposés à accueillir des suggestions pratiques de la part des honorables sénateurs ou d'autres personnes qui s'intéressent à cette question. Trouver une solution de rechange n'est pas une sinécure.

Senator Di Nino: The committee has taken most of its time, and rightly so, in looking at the frustration that Canada, and the industries that trade with the U.S. principally, have had in trying to deal with what appears to be a significant amount of disputes.

For the record, would you agree? We also have heard from time to time that, by and large, the CUSFTA and NAFTA have been a pretty good success between the two countries originally, and now the three. Would you comment?

Mr. Carrière: If you look at the amount of two-way trade between Canada and the United States, and if you look at the increase in that trade from either the NAFTA or the Canada-U.S. Free Trade Agreement and you compare that to the value of the trade disputes that have taken place, by far the largest amount of trade takes place without any problems. We tend to focus on problems, so they are more immediate. However, the large majority of trade that takes place on a daily basis is without dispute and without problems.

The NAFTA and the WTO, which govern Canada-U.S. trade relations, have achieved the success that we were looking for when they were negotiated. That does not mean there are no problems. Softwood lumber has already been mentioned. Wheat is another area that is affected, which has not been mentioned. Generally, agriculture has been the subject of some irritants and disputes. Again, if we look at agriculture, our trade with the United States has gone from a large deficit ten years ago to a sizable surplus today, if we look at raw and processed products. Our job is to focus on problems; however, a large portion of trade is problem-free.

Senator Di Nino: Would you also comment on the evidence we have heard that, even where we have had disputes, Canada has won more than they have lost? The results have been much more in our favour than they have for the U.S., particularly under chapter 19. Is that your understanding as well?

Mr. Carrière: I do not know the exact score.

Senator Di Nino: I am not suggesting score, but speaking in general terms.

Mr. Carrière: I think we have done well. Even when we might not have won outright, clarity of the rules for the future is also of benefit to the broader trading community to avoid disputes in other areas.

We have done well, but we should avoid focusing only on the straight win-loss element.

Senator Di Nino: I agree. The purpose of our inquiry is to make recommendations that will lead to a better relationship. Two or three points have been made during our hearings. First, from time to time, there are disputes where we do not necessarily have a pan-Canadian position, in which there are regional or sectoral differences.

Le sénateur Di Nino: Le comité a utilisé la plus grande partie de son temps, et à juste titre d'ailleurs, pour examiner la frustration que le Canada et les industries qui ont des échanges commerciaux avec les États-Unis surtout, ont ressentie, lorsqu'est venu le temps de régler ce qui semble être un grand nombre de différends.

Officiellement, êtes-vous d'accord? Certains témoins nous ont dit que, dans l'ensemble, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et l'ALENA ont eu pas mal de succès entre les deux pays au départ, et aujourd'hui entre les trois. Qu'en pensez-vous?

M. Carrière: Si l'on tient compte de l'ampleur des échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, et si vous regardez l'augmentation des échanges commerciaux qui découlent soit de l'ALENA, soit de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et que vous comparez cela avec la valeur des différends commerciaux qui existent, on peut dire que de loin, la plus grande partie des échanges commerciaux se font sans problèmes. Nous avons tendance à nous concentrer sur les problèmes, si bien qu'ils sont plus frais à notre mémoire. Cependant, la grande majorité des échanges commerciaux qui se font quotidiennement se font sans différends et sans problèmes.

L'ALENA et l'OMC, qui régissent les relations commerciales canado-américaines, ont obtenu le succès que l'on prévoyait lorsqu'ils ont été négociés. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de problèmes. Le bois d'oeuvre a déjà été mentionné. Le blé est aussi touché, et n'a pas été mentionné. Dans l'ensemble, l'agriculture fait l'objet d'irritants et de différends. Là encore, si on prend l'agriculture, nos échanges commerciaux avec les États-Unis sont passés d'un énorme déficit il y a dix ans à un très gros excédent aujourd'hui, notamment pour les produits bruts et transformés. Notre travail porte sur les problèmes, mais une grande partie des échanges commerciaux se font sans problèmes.

Le sénateur Di Nino: Pourriez-vous également faire des commentaires sur la preuve que nous avons entendue, à savoir que lors des différends, le Canada a été plus souvent gagnant que perdant? Les résultats nous favorisent davantage que les États-Unis, surtout lorsqu'on utilise le chapitre 19. Est-ce que vous êtes d'accord également?

M. Carrière: Je ne connais pas le pointage exact.

Le sénateur Di Nino: Je ne parle pas de pointage, je parle en termes généraux.

M. Carrière: Je pense que nous avons bien tiré notre épingle du jeu. Même si nous ne sommes pas les vainqueurs incontestés, la clarté des règles pour l'avenir est également un avantage pour l'ensemble du monde du commerce, cela évitera des différends dans d'autres domaines.

Nous avons obtenu pas mal de succès, mais nous devrions éviter de voir uniquement l'aspect vainqueur-vaincu.

Le sénateur Di Nino: Je suis d'accord. Le but de notre étude est de formuler des recommandations qui permettront d'améliorer les relations commerciales. Deux ou trois éléments ont été soulevés durant nos audiences. Premièrement, il y a parfois des différends où il n'y a pas nécessairement de position pancanadienne, différends qui touchent diversement une région ou un secteur.

Second, we have also heard that harmonizing standards would be a useful way to improve trade, not only with the U.S., but also with Mexico.

Third, a permanent NAFTA court has been suggested or a permanent secretariat along the lines of the International Joint Commission, which has been quite successful.

Would you comment on those three things, please?

Mr. Carrière: On the first subject, we should rejoice in the richness of diversity in Canada. Regions may have particular views. Our job is to find creative solutions, to ensure that no one is disadvantaged and to advance a unified Canadian position that deals with the realities of the economic structures and resource endowments of the country. Sometimes it is not easy.

The last question is essentially a political issue. It goes to the heart of the views of some on sovereignty, the question of common institutions or a common external tariff and the like. We have not seen evidence of much interest, in any of the three countries, to move in that direction. It might be some time before the three countries are ready for that kind of discussion.

Taking a look at institutions that work in particular sectors or areas might be applied or used as a basis to look at other institutions in a wider area. It would be useful for the government to take them into account, in looking at the future of the relationship. The relationship is not just a trade or economic one. It involves a wide range of interests in a number of areas, whether socio-political or broad economic integration.

Analyzing institutions that go beyond narrow trade and economic issues would be useful for us, as government officials.

Your second question dealt with standards. Harmonization of standards may be one way and you might have been using that expression as a summary. One area we might examine to reduce unnecessary costs for Canadian businesses, both exporters and importers, is standards and product regulations in place in Canada, the United States and Mexico to see whether ways can be found to reduce differences. In some cases, we might harmonize. We might also look at mutual recognition of laboratory accreditation, approvals or certification to reduce the cost of regulation, while continuing to meet and enhance objectives that are being pursued, whether it is the safety of the product or the like. This is one area where we think we can reduce costs and also achieve the regulatory objective.

Senator Di Nino: Do you know if any of those discussions are ongoing? Is this issue being looked at between the three countries, particularly between the United States and Canada?

Deuxièmement, certains nous ont dit que l'harmonisation des normes améliorerait les échanges commerciaux, non seulement avec les États-Unis mais aussi avec le Mexique.

Troisièmement, on a proposé la création d'un tribunal permanent de l'ALENA, ou d'un secrétariat permanent qui adopterait les paramètres de la Commission mixte internationale, qui joue bien son rôle.

Pourriez-vous faire des commentaires sur ces trois choses?

M. Carrière: Au sujet de la première, nous devrions nous réjouir de la richesse de la diversité au Canada. Les régions ont parfois leurs opinions bien à elles. Notre travail est de trouver des solutions créatrices, de nous assurer que personne n'est défavorisé, et de proposer une position canadienne unique qui porte sur les réalités des structures économiques et des ressources du pays. Ce n'est pas toujours facile.

La dernière question est essentiellement une question politique qui va au cœur des opinions sur la souveraineté, sur des institutions communes ou sur un tarif externe commun ou quelque chose du genre. Il semble bien que les trois pays ne manifestent pas grand intérêt dans ce sens. Cela prendra sans doute quelque temps avant que les trois pays entreprennent ce genre de discussion.

Prendre l'exemple d'institutions qui travaillent dans des secteurs ou des domaines particuliers pourrait nous permettre d'examiner d'autres institutions dans un champ plus vaste. Le gouvernement devrait en tenir compte, lorsqu'il réfléchira sur l'avenir des relations entre les pays. Les relations ne sont pas seulement de nature commerciale ou économique. Elles impliquent une vaste gamme d'intérêts dans plusieurs domaines, que ce soit le domaine socio-politique ou l'intégration économique générale.

Les fonctionnaires auraient avantage à considérer les institutions sous un angle qui dépasse les seuls enjeux économiques et commerciaux.

Votre deuxième question portait sur les normes. L'harmonisation des normes pourrait être un moyen, et vous avez peut-être utilisé cette expression pour résumer votre pensée. S'il y a un secteur qui contribuerait à réduire les coûts inutiles pour les entreprises canadiennes, tant les exportateurs que les importateurs, ce sont les normes et la réglementation sur les produits qui sont en vigueur au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et on devrait trouver des moyens pour réduire les différences. Dans certains cas, nous pourrions peut-être recourir à l'harmonisation. Nous pourrions également envisager d'adopter les mêmes critères d'accréditation, d'approbation ou d'attestation en laboratoire pour réduire le coût de la réglementation, tout en continuant de respecter et d'améliorer les objectifs que nous poursuivons, notamment la sécurité du produit. C'est là un domaine où, à notre avis, nous pouvons réduire les coûts tout en atteignant l'objectif de la réglementation.

Le sénateur Di Nino: Savez-vous si des discussions sont en cours à ce sujet? Est-ce que cette question est examinée par les trois pays, surtout par les États-Unis et le Canada?

Mr. Carrière: The NAFTA, when it was negotiated, provided for almost 30 committees and working groups of officials, to ensure that it remained a relevant instrument over time. Considerable work goes on, in a wide range of areas, to ensure we take into account the realities of trilateral integration and increased trade, investment and flow. A wide range of groups of officials from various government departments meet regularly, whether by conference call or a physical meeting, to address some of these issues in agriculture or industrial areas.

The Chairman: We heard at some point we had lost at one of the WTO panels. I believe it was to do with Brazil. We were not complying. It came up in the context of how one gets the Americans to comply with decisions. Would you like to put that subject to rest? Did we lose a decision regarding Brazil and those airplanes and are we not complying?

Mr. Carrière: Yes and no; how is that for a definite answer? One must look at the most recent panel. At that panel, in the aircraft dispute with Brazil, we lost a case. Brazil has just been awarded a retaliation bill of approximately \$247 million U.S. However, one must look at the overall context. Two years ago, Brazil lost a similar panel, which involved giving Canada a U.S. \$1.4 billion retaliation bill. Both governments indicated, and Brazil has recently said the same thing, that retaliation is not the preferred means of finding a solution to this dispute. It is more appropriate to negotiate a mutually satisfactory solution. We have been attempting to do so for some time. We have a better chance, now that Brazil has won a finding against us, to come to a mutually satisfactory solution that addresses the government's role in financing aircraft exports that takes into account both series of panels, those dealing with Canadian measures and those dealing with Brazilian measures.

The Chairman: Have we agreed mutually that it would be better to negotiate a settlement? They lost a case; they won a case. We are not really in the position of not complying with a decision; we are in the position of trying to mutually sort ourselves out of it. Is it correct that Brazil agrees to this situation, where we work out the problem?

Mr. Carrière: Yes, that is correct in a sense. If you look at time backwards and forwards, the panel findings against Brazil and Canada deal with the past and previous contracts that have been awarded. The retaliation awards deal with that. They do not correct the past. They simply provide one avenue of dealing with it. It is better to focus on the future and seek to come to an agreement that will deal with future competition and an agreement on the government role in financing.

M. Carrière: Lorsque l'ALENA a été négocié, il prévoyait près de 30 comités et groupes de travail de fonctionnaires pour s'assurer que l'Accord demeurerait pertinent avec le temps. Il se fait beaucoup de travail, sur une vaste gamme de secteurs, pour nous assurer que nous tenons compte des réalités de l'intégration trilatérale et de l'accroissement des échanges commerciaux, des investissements et des capitaux. Un très grand nombre de groupes de fonctionnaires de différents ministères se rencontrent régulièrement, que ce soit par téléconférence ou en personne, pour aborder certains des enjeux dans les domaines de l'agriculture ou des industries.

Le président: Nous avons appris à un moment donné que nous avions perdu à l'un des groupes spéciaux de l'OMC. Je crois que cela concernait un différend avec le Brésil. Nous n'étions pas conformes. Le problème s'est posé dans le contexte qui consistait à savoir comment amener les Américains à respecter les décisions. Aimerez-vous revenir sur cette question? Avons-nous perdu une décision contre le Brésil et les aéronefs et est-ce que nous nous conformons à l'OMC?

M. Carrière: Oui et non, très bonne réponse, n'est-ce pas? Il faut voir le dernier groupe spécial qui a été créé. À ce groupe, dans le différend avec le Brésil sur les aéronefs, nous avons perdu la cause. Le Brésil est autorisé à nous présenter une facture de rétorsion d'environ 247 millions de dollars US. Cependant, il faut prendre tout le contexte. Il y a deux ans, un groupe spécial a interdit au Brésil de présenter au Canada une facture de rétorsion de 1,4 milliard de dollars US. Les deux gouvernements ont indiqué, et le Brésil a dit récemment la même chose, que les mesures de rétorsion ne sont pas le moyen privilégié pour trouver une solution à ce différend. Il est préférable de négocier une solution mutuellement satisfaisante. C'est ce que nous tentons de faire depuis un certain temps. Nous avons une meilleure chance, depuis que le Brésil a eu à son tour gain de cause, d'en venir à une solution mutuellement satisfaisante qui incite les gouvernements, lorsqu'ils subventionnent des exportations d'aéronefs, à tenir compte des décisions des deux groupes spéciaux qui se sont penchés respectivement sur les mesures canadiennes et brésiliennes.

Le président: Avons-nous convenu mutuellement qu'il était préférable de négocier une entente? Nous avons tous deux perdu et gagné. Nous ne pouvons pas vraiment refuser de nous conformer à une décision. Nous ne pouvons qu'essayer de nous tirer mutuellement de ce borbier. Est-ce exact que le Brésil est d'accord pour accepter cette situation, c'est-à-dire régler le problème?

M. Carrière: Oui, c'est exact en un sens. Si on considère le passé et l'avenir, les conclusions des groupes spéciaux contre le Brésil et le Canada portent sur l'attribution de contrats antérieurs. Les décisions concernant la rétorsion portent là-dessus. Elles ne corrigent pas les erreurs du passé, elles proposent seulement une solution aux problèmes. Nous devrions nous concentrer sur l'avenir et chercher à en venir à une entente qui porte sur la concurrence future et à une entente sur le rôle du gouvernement dans le financement des exportations.

The Chairman: Thank you. I believe that puts that subject to rest.

Senator Setlakwe: The subject is huge. Mr. Carrière has just discussed the WTO impact on trade relations between Canada and Brazil. To what extent will WTO decisions in the future have an impact on remedial action taken by the Americans vis-à-vis Canadians with regard to countervailing duties or anti-dumping? Will the Americans be restrained from going as far as they have in the past or will they go farther in the future?

Mr. Carrière: At the end of the day, the government will decide how to implement an adverse panel finding or appellate body finding against their measures.

We and other countries have said that we are better off with countries abiding by the rules. More trade takes place in a secure, predictable environment than otherwise. It is all in our interest. In specific cases, it depends on the equation in the country. At this point, our position is that the panel process will demonstrate that we are right in the softwood case in the WTO. We will expect the United States to implement those decisions. However, this is still in the future. We had been, at the same time, seeking to find a solution that is a long-term response. I believe my boss was here last week to discuss this issue with honourable senators.

We believe and expect that, in a panel with the United States, as they would expect of us, at the end of the day these will be implemented. That is the basis under which we operate in the WTO and in our other agreements.

Senator Setlakwe: We are having difficulty, to cite only one example, getting permanent members on panels. In our travels across Canada, we have heard about softwood lumber, cattle, canola, wheat, barley, bison and everything else. These countervailing or anti-dumping efforts against us by the Americans seem to be increasing all the time.

To what extent will that affect our trade relationships with the Americans if the WTO in the final round in January 2005 comes out with more stringent rules with regard to countervailing or anti-dumping duties between international bodies and countries?

Mr. Carrière: Our objective in the trade rules negotiations would be to negotiate rules that would constrain the abusive use of anti-dumping and countervailing measures against us by the United States and other countries. That is one of our principal objectives in the WTO negotiation. Our top objective is to reform the rules in agriculture and to eliminate export subsidies and significantly reduce U.S. domestic support. Those are clearly our principal objectives.

Le président: Merci. Je crois que cela règle la question.

Le sénateur Setlakwe: La question est vaste. M. Carrière vient tout juste de discuter de l'impact de l'OMC sur les relations commerciales entre le Canada et le Brésil. Dans quelle mesure les décisions de l'OMC à l'avenir auront-elles un impact sur les recours pris par les Américains à l'égard des Canadiens en ce qui concerne les droits compensateurs et les mesures anti-dumping? Empêcheront-elles les Américains d'aller aussi loin qu'ils l'ont fait dans le passé ou iront-ils plus loin à l'avenir?

M. Carrière: En bout de ligne, le gouvernement décidera comment faire respecter une décision d'un groupe spécial ou de l'organe d'appel qui réproouve ces mesures.

À l'instar d'autres pays, nous avons dit qu'il est préférable de traiter avec les pays qui respectent les règles. La plupart des échanges commerciaux se font dans un contexte sûr et prévisible. C'est dans notre intérêt. Dans certains cas spécifiques, cela dépend de l'équation qui existe au pays. Pour l'instant, notre position est que le processus des groupes spéciaux conclura que nous avons raison dans le cas du bois d'oeuvre auprès de l'OMC. Nous nous attendons à ce que les États-Unis appliquent ces décisions. Mais ce sont des conjectures. Nous cherchons, en même temps, une solution qui soit une réponse à long terme. Je crois que mon patron était ici la semaine dernière pour discuter de cette question avec vous.

Nous croyons et espérons qu'en bout de ligne, les États-Unis appliqueront les décisions d'un groupe spécial, comme ils souhaiteraient que nous le fassions. C'est l'objectif de nos relations avec l'OMC, et de nos autres accords.

Le sénateur Setlakwe: Nous avons actuellement de la difficulté, pour ne donner qu'un exemple, à réunir des membres permanents au sein de ces groupes spéciaux. Dans nos déplacements au Canada, nous avons entendu parler du conflit du bois d'oeuvre, du bétail, du canola, du blé, de l'orge, du bison et de tout le reste. Ces réclamations de droits compensateurs ou anti-dumping entreprises contre nous par les Américains semblent se multiplier.

Quels en seront les effets sur nos relations commerciales avec les Américains, si l'OMC, dans la ronde finale de janvier 2005, fixe des règles plus rigoureuses en ce qui concerne les droits compensateurs ou les mesures anti-dumping entre des organismes internationaux et des pays?

M. Carrière: Dans les négociations sur les règles commerciales, notre objectif serait de négocier des règles qui restreindraient l'utilisation abusive de mesures anti-dumping et de droits compensateurs contre nous de la part des États-Unis, notamment. C'est là un des principaux objectifs de la négociation à l'OMC. Notre objectif absolu est de réformer les règles en matière d'agriculture, d'éliminer les subventions à l'exportation et de réduire considérablement le soutien accordé par les États-Unis à leurs agriculteurs. Ce sont là manifestement nos principaux objectifs.

We also want to have a better handle on trade remedies and, in particular, what we consider to be excessive and abusive use of the rules. We also will seek improved market access in third countries: Europe and Japan, but also in the emerging and developing countries; India, Brazil, China and others.

Those are our principal objectives in the WTO. We certainly hope and expect that the result will improve our situation vis-à-vis the United States as well as third countries.

Senator Setlakwe: I have one final question, from way out in left field. You have, at the moment, a situation where relations between the United States and part of the European Community is fractured and the relations between Canada and the United States are possibly cooler than they were. Do you think that this situation might create an atmosphere where all parties may want to discuss a North Atlantic Free Trade Agreement, including the Europeans and perhaps countries that are not yet in the European Union but are about to join, such as Poland and others?

Mr. Carrière: That is a large question.

Senator Setlakwe: I told you it came from left field.

Mr. Carrière: First, the WTO has essentially been an apolitical institution and has not been affected by some of these issues that you mentioned. On the other hand, the issues that the WTO are dealing with are complicated enough already. Just by the complexity of the issues, there may be a greater challenge than earlier thought.

In terms of the North Atlantic, the NAFTA is a Free Trade Agreement where the three constituent countries do not have a common external policy in the same way as the European Union does, the next 15 or 25 years. We do meet and exchange views and have specific policies, but they are not coordinated and they are not identical. That is a difficulty. There has also been little interest in the European Union for negotiating anything close to a free trade agreement with either the United States or Canada for quite some time.

Senator Setlakwe: They are talking to the Americans; they are not talking to us.

Mr. Carrière: They are talking to us. We will be working with them to implement the agreement reached at the last summit, last December, to define the content of a trade and investment enhancement agreement, to negotiate that next year and to report on that at the next summit in December. This will be done in parallel with the WTO negotiations.

The United States has a different process that addresses the unique features of the United States. They have, as you know, negotiated a free trade agreement with Mexico for the past few years.

Nous voulons également mieux contrôler les recours commerciaux et, plus particulièrement, ce que nous considérons comme une utilisation excessive et abusive des règles. Nous allons également chercher à améliorer l'accès au marché dans les tiers pays comme l'Europe et le Japon, mais aussi dans les pays émergents et en développement comme l'Inde, le Brésil, la Chine, notamment.

Ce sont là les principaux objectifs que nous poursuivons à l'OMC. Nous espérons et nous souhaitons certainement que le résultat améliorera notre situation par rapport aux États-Unis de même qu'à l'égard de tiers pays.

Le sénateur Setlakwe: Une dernière question, qui vient de très loin dans le champ gauche. Vous avez, pour l'instant, une situation où les relations entre les États-Unis et une partie de la Communauté européenne sont fracturées et les relations entre le Canada et les États-Unis sont possiblement plus refroidies qu'elles ne l'ont été. Croyez-vous que cette situation risque de créer une atmosphère où toutes les parties vont vouloir discuter un accord de libre-échange d'Atlantique Nord, y compris les Européens et peut-être des pays qui ne font pas encore partie de l'Union européenne mais qui sont sur le point d'en devenir membres comme la Pologne, notamment?

M. Carrière: Votre question ratisse large.

Le sénateur Setlakwe: Je vous ai dit qu'elle venait de loin.

M. Carrière: Premièrement, l'OMC est essentiellement une institution apolitique et n'est pas touchée par certains des problèmes que vous avez mentionnés. Par contre, les questions qu'aborde l'OMC sont déjà suffisamment compliquées. La seule complexité des enjeux pourrait représenter un plus grand défi que ce que l'on avait prévu au départ.

En ce qui a trait à l'Atlantique Nord, l'ALENA est un accord de libre-échange par lequel les trois pays constitutants n'ont pas de politique externe commune de la même façon que l'Union européenne, pour les 15 ou 25 prochaines années. Nous nous rencontrons, nous échangeons des opinions et nous avons des politiques spécifiques qui ne sont pas coordonnées et qui ne sont pas identiques. C'est une difficulté. En outre, l'Union européenne est très peu désireuse de négocier quoi que ce soit qui ressemble à un accord de libre-échange avec soit les États-Unis, soit le Canada, et ce, depuis longtemps.

Le sénateur Setlakwe: Elle discute avec les Américains, mais pas avec nous.

M. Carrière: On nous parle. Nous allons travailler avec l'Union européenne pour mettre en oeuvre l'accord conclu lors du dernier sommet en décembre dernier, pour définir le contenu d'un accord d'amélioration du commerce et des investissements, pour négocier cet accord l'an prochain et pour faire rapport au prochain sommet en décembre. Cela se fera en parallèle avec les négociations de l'OMC.

Les États-Unis ont un processus différent issu des caractéristiques spécifiques de leur pays. Comme vous le savez, ils ont négocié un accord de libre-échange avec le Mexique au cours des dernières années.

A North American or North Atlantic agreement does not really seem to be in the cards.

The Chairman: I would like to ask a question about the Bird amendment. The conversation with Senator Setlakwe seemed to reach a point where one might ask that question: What do we do if, because of the congressional system, the national government loses? As I understand it, they lose it in Geneva, at the WTO. It is a subsidy, I gather. The national Government of the United States, I have heard, would like to deal with it but they cannot because the Senate does not want to deal with it. Where does that leave trade negotiations with the U.S. if that sort of thing is repeated?

Mr. Carrière: That is a hypothetical question, senator.

The Chairman: It is not hypothetical in regard to the Bird amendment.

Mr. Carrière: The United States administration has indicated that it wants to address the Bird amendment in the budget and has made those proposals. At the same time, in the WTO we are working with the other co-complainants to define the reasonable period of time to which the United States is entitled, to implement the agreement. At this point, the administration has signalled its intention to implement the agreement. However, the United States and the co-complainants have not yet been able to agree on how long they should have, to do that.

The Chairman: Can they implement it without the agreement of the Congress?

Mr. Carrière: I do not think so. That will require some kind of arrangement with Congress. The administration has proposed dealing with the legislation. There may be other ways. We will look at it. I would be surprised if there was much of a way to deal with it.

The Chairman: It does not sound great.

Mr. Carrière: They are entitled, within a reasonable period of time, to bring their measures into conformity with the regulations. If we cannot negotiate it, an arbitrator will be named soon by the director general of the WTO. We are in negotiations with the United States this week and the co-complainants to name the arbitrator and to initialize the arbitration process to determine the reasonable period of time.

The Chairman: The hole big enough to drive a truck through in this approach is that it all depends on the goodwill of Senator Bird and his colleagues. We hear that they are not that interested in changing the Bird amendment. If they are not, does that tie the hands of the U.S. government? It seems to me their hands are tied and that is not a good situation. Is there an answer?

Mr. Carrière: The answer is that you are making an interesting comment, Mr. Chairman. At this point, we are working on defining the reasonable period of time. We do have a system that is based on good faith efforts of governments in this process.

Senator Andreychuk: In briefings I received on the WTO about a year ago, the WTO mechanism itself and the administration will try to stay as neutral as it can, both in the development of the

Un accord pour l'Amérique du Nord ou l'Atlantique Nord ne semble pas être véritablement à l'ordre du jour.

Le président: J'aimerais vous poser une question au sujet de l'amendement Bird. La conversation avec le sénateur Setlakwe semble nous mener à la question suivante: que faisons-nous si, à cause des pouvoirs du Congrès, le gouvernement national perd? Je crois qu'il perd à Genève, à l'OMC, sur une question de subsides. Le gouvernement national des États-Unis aimerait régler le problème, mais il ne peut pas parce que le Sénat s'y oppose. Qu'advient-il alors des négociations commerciales avec les États-Unis si ce genre de chose se répète?

M. Carrière: C'est une question hypothétique, sénateur.

Le président: Ce n'est pas hypothétique en ce qui concerne l'amendement Bird.

M. Carrière: Le gouvernement des États-Unis a indiqué qu'il souhaite régler le problème de l'amendement Bird dans le budget et a présenté des propositions en ce sens. Du même souffle, à l'OMC, nous travaillons avec les autres coplaignants pour définir la période raisonnable qui doit être accordée aux États-Unis pour mettre l'accord en oeuvre. Pour l'instant, le gouvernement a fait part de son intention d'appliquer la décision. Cependant, les États-Unis et les coplaignants n'ont pas encore réussi à s'entendre sur le délai des États-Unis pour ce faire.

Le président: Peuvent-ils appliquer la décision sans l'accord du Congrès?

M. Carrière: Je ne crois pas. Ils devront négocier avec le Congrès. Le gouvernement a proposé de recourir à la loi. Il y a peut-être d'autres moyens. Nous allons les examiner. Je serais surpris qu'il y ait bien des façons de régler ce problème.

Le président: Ça n'augure pas très bien.

M. Carrière: Les États-Unis ont droit, dans un délai raisonnable, de rendre leurs mesures conformes aux règlements. Si nous ne pouvons négocier une telle entente, le directeur général de l'OMC nommera bientôt un arbitre. Nous négocions avec les États-Unis et les coplaignants cette semaine pour désigner l'arbitre et pour entreprendre le processus d'arbitrage dans le but de déterminer le délai raisonnable à accorder.

Le président: Dans cette approche, le chameau qui passe par le chas de l'aiguille, c'est la bonne volonté du sénateur Bird et de ses collègues. On nous a dit qu'ils ne veulent pas modifier l'amendement Bird. S'ils ne veulent pas, est-ce que cela lie les mains du gouvernement américain? Il me semble que le gouvernement a les mains liées et que cela n'est pas bon. Est-ce que je réponds à votre question?

M. Carrière: La réponse, c'est que vous faites un commentaire intéressant, monsieur le président. Actuellement, nous cherchons à définir le délai raisonnable. Nous disposons effectivement d'un système qui repose sur la bonne foi des gouvernements.

Le sénateur Andreychuk: Dans ce qu'on m'a dit sur l'OMC il y a environ un an, l'administration de l'OMC et son fonctionnement comme tel vont essayer de demeurer aussi

rules and then once the process is in place. At that time we were told that, to make the WTO effective, there would have to be committees and layers of committees that are political; for example, ministers meeting, perhaps deputy ministers, perhaps prime ministers. Furthermore, the WTO would be dependent on this independency, but underpinned by the development of all the political mechanisms that make a system work. With regard to the Bird amendment, that will not be solved by the WTO; that will be solved by governments.

Have those committees started? We were told that they would be started and that there were some and they were to be expanded. That would be the difference from the WTO that, perhaps, Canada and the U.S could broaden the base of political consensus and dialogue.

On the pessimistic side, we were told that we should not presume that the WTO, unless there is some dramatic change, will be that successful on the fronts of agriculture and culture and all the issues that are difficult in the NAFTA and the CUSFTA. When you bring them into the WTO, you are just broadening the discussions, the difficulties and the perplexities. It is a long-term solution, not a short-term solution.

Ms. Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: Unfortunately, I am not privy to the comment from last year. The issue you raise is important as we start a new round of negotiations. In the post-Seattle phase it was clear that bureaucrats and officials could only take the process so far. The WTO is an organization that is driven by members and the will of governments to advance the agenda.

There was a commitment on the part of ministers to meet on a more regular basis. It is already part of the process of the WTO that ministers meet every two years but, with a view to advancing the work of the WTO, we may need more political engagement on the part of governments, and ministers specifically. Since last fall, there have been at least two ministerials which are comprised of a smaller number than the entire membership of ministers. They discuss some of the hot issues to try to understand better where other countries are coming from and they try to address creatively some of the issues and concerns of the other members.

In parallel to that, there has also been an interest on the part of parliamentarians, especially in Europe and in North America, to understand better and to contribute to the process. There have been some activities and some advancement by parliamentarians. One such gathering occurred about two weeks ago in Europe where parliamentarians had an opportunity to discuss some of the issues to better understand positions and interests of other countries and to take part in promoting the agenda to move some of the issues forward.

neutres que possible, tant dans l'établissement des règles que lors de l'application du processus. À ce moment-là, on nous a dit que pour que l'OMC soit efficace, il faudrait qu'il y ait toute une hiérarchie de comités au niveau politique; par exemple, des réunions de ministres, peut-être de sous-ministres, peut-être de premiers ministres. En outre, l'OMC dépend de cette autonomie, mais qui est sous-tendue par le développement de tous les mécanismes politiques qui font qu'un système fonctionne. En ce qui concerne l'amendement Bird, ce n'est pas l'OMC qui va régler le problème, mais les gouvernements.

Est-ce que ces comités ont commencé à travailler? On nous a dit qu'ils allaient commencer, qu'ils existaient et qu'il y en aurait d'autres. Cela serait différent de l'OMC, en ce sens que le Canada et les États-Unis pourraient peut-être élargir la base du consensus politique et du dialogue.

Du côté négatif, on nous a dit de ne pas présumer que l'OMC, à moins d'un changement radical, réussisse autant dans le domaine de l'agriculture et de la culture, ni dans toutes les questions épineuses au sein de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange. Quand on les soumet à l'OMC, tout ce qu'on fait, c'est élargir la base des discussions, les difficultés et les incertitudes. C'est une solution à long terme, pas à court terme.

Mme Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale II, Services, investissements et propriété intellectuelle, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Malheureusement, je ne suis au courant du commentaire fait l'an dernier. La question que vous soulevez est importante au moment où nous entreprenons une nouvelle ronde de négociations. Après Seattle, il était clair que les bureaucrates et les fonctionnaires ne pourraient amener le processus que jusqu'à un certain point. L'OMC est une organisation dirigée par des membres et mue par la volonté des gouvernements de faire progresser les choses.

Les ministres se sont engagés à se rencontrer de façon plus régulière. Cela fait déjà partie du processus de l'OMC, et ils se rencontrent tous les deux ans, mais si nous voulons faire avancer les travaux de l'OMC, nous devons avoir un engagement plus politique de la part des gouvernements, des ministres en particulier. Depuis l'automne dernier, il y a eu au moins deux réunions ministérielles auxquelles participent moins de ministres que l'ensemble des membres. On y discute certains des points chauds pour essayer de mieux comprendre la position des autres pays et de trouver des solutions créatrices à certains des enjeux et préoccupations des autres membres.

En parallèle, les parlementaires, surtout en Europe et en Amérique du Nord, souhaitent également mieux comprendre le processus et mieux y contribuer. Les parlementaires ont entrepris certaines activités et réalisé certains progrès. L'une de ces rencontres s'est tenue il y a environ deux semaines en Europe, et les parlementaires ont eu l'occasion de discuter certains des enjeux pour mieux comprendre les positions et les intérêts d'autres pays et pour contribuer à promouvoir le programme visant à faire avancer certaines questions.

There has certainly been a consistent engagement at the political level in terms of moving things forward. The next gathering of the full membership at the political level will be in September at the Cancun ministerial. Ministers will have an opportunity at this meeting to review progress in the negotiations and hopefully to provide new direction to negotiators on the way forward. The Cancun ministerial is a mid-term review in that it is the half-way point of the negotiations. There will be another series of meetings, probably in Egypt, in June and potentially, there will be other meetings underway before the larger meeting in Cancun.

In respect of the point made about the complexity of the issues, agriculture is one of the difficult areas in the negotiations. However, the WTO is the right forum to examine these issues. It is the only place where small or medium-sized countries have the same voice as large countries and the opportunity to tackle tough issues, especially in agriculture and the level of subsidies, for example. No other place exists right now for smaller countries to take on the U.S. or the Europeans in respect of the issue of subsidies provided to their farmers.

The WTO is certainly the right forum for these kinds of negotiations. That is why ministerial involvement on these issues has become an important part of the process in negotiations.

Senator Grafstein: I wish to focus on one aspect of this issue about a comparison between the WTO process and chapter 19. Last week, we heard testimony from the department that no stone was unturned in terms of the softwood lumber dispute. I raised one issue about a private claim. Is it clear that, with respect to the NAFTA dispute mechanism versus the WTO process, anti-dumping and countervailing duty really do not help us? However, we do have an ability to deal with that through the implementation of article 6 of GATT 1984, in the Uruguay Round, which allows us to have a remedy that we do not have under NAFTA. That relates to U.S. domestic law. If that is the case, why did we waste the time with NAFTA when this was a private claim based on the anti-dumping and countervailing duty remedies? We knew at the outset that NAFTA could not deal with that. Why did we not proceed smartly to WTO?

Mr. Carrière: I beg to differ that we wasted our time. Chapter 19 allows for a completely different procedure than the state-to-state dispute settlement, which is in the WTO process. Chapter 19 is unique in that it provides Canadians the capacity to judge whether the United States Government has implemented its own law properly. The standard of review of an anti-dumping or countervail final determination is United States law. Chapter 19 is a replacement of the Court of International Trade in the United States and it is not appealable.

Certes, le niveau politique s'est toujours engagé à faire avancer les choses. La prochaine rencontre de l'ensemble des membres au niveau politique aura lieu en septembre à la réunion ministérielle de Cancun. Les ministres auront alors l'occasion d'examiner les progrès réalisés dans les négociations et, on l'espère, de donner une nouvelle orientation aux négociateurs sur la façon de faire avancer les choses. La réunion ministérielle de Cancun est un examen semestriel, en ce sens que c'est la mi-temps des négociations. Il y aura une autre série de réunions, probablement en Égypte, en juin, et d'autres réunions se tiendront sans doute avant la réunion plénière de Cancun.

En ce qui concerne la question de la complexité des enjeux, l'agriculture est un des domaines difficiles dans les négociations. Cependant, l'OMC est le bon forum où l'on peut examiner ces questions. C'est le seul endroit où les pays petits et moyens ont la même voix que les grands pays et la possibilité de régler des enjeux difficiles, surtout à propos de l'agriculture et des subventions, par exemple. Il n'existe aucun autre organisme actuellement où des petits pays peuvent affronter les États-Unis ou les Européens relativement aux subventions qui sont offertes à leurs agriculteurs.

L'OMC est certainement le bon forum pour ce genre de négociations. C'est pourquoi l'implication des ministres sur ces questions est devenue une partie importante du processus de négociation.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais attirer l'attention sur la comparaison entre le processus de l'OMC et le chapitre 19. La semaine dernière, nous avons entendu le témoignage de représentants du ministère qui nous ont dit que toutes les pierres avaient été retournées en ce qui concerne le différend du bois d'oeuvre. J'ai soulevé une question au sujet d'une requête privée. Est-ce bien certain qu'en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALENA par rapport au processus de l'OMC, les mesures anti-dumping et les droits compensateurs ne nous aident vraiment pas? De toute façon, nous avons effectivement la possibilité de régler ce problème en invoquant l'article 6 du GATT de 1984, au cycle d'Uruguay, qui nous accorde un recours que nous n'avons pas en vertu de l'ALENA. Cela concerne la loi américaine. Si tel est le cas, pourquoi avons-nous perdu notre temps avec l'ALENA, quand il s'agissait d'une requête privée basée sur des mesures de rétorsion comme les mesures anti-dumping et les droits compensateurs? Nous savions au départ que l'ALENA ne pouvait pas nous permettre de régler ce problème. Pourquoi n'avons-nous pas eu le génie de nous adresser à l'OMC?

M. Carrière: Je ne suis pas d'accord avec vous pour dire que nous avons perdu notre temps. Le chapitre 19 prévoit une procédure complètement différente de celle du mécanisme de règlement des différends d'État à État, qui est prévu au processus de l'OMC. Le chapitre 19 est unique en ce sens qu'il donne aux Canadiens la capacité de juger si le gouvernement des États-Unis a bien appliqué sa propre loi. La norme d'examen des décisions concernant des mesures anti-dumping ou des droits compensateurs, c'est la loi des États-Unis. Le chapitre 19 remplace le Tribunal du commerce international aux États-Unis et ne peut faire l'objet d'un appel.

Also, parties to investigation, whether it is governments in the countervail investigation or the private sector, have a right to seek review of a final determination in both countervail or anti-dumping, just as they would have a right to seek review under the Court of International Trade.

Chapter 19 addresses a different standard of review than the WTO. The WTO standard of review is the WTO — the international agreements. This is available only to governments. In that way, we can seek whether a measure is inconsistent with their obligations under the WTO.

Senator Grafstein: Mr. Carrière, that has been our position from day one. My point is that, from day one, we took the position state-to-state, not private-to-private that we had a severe disagreement with the private claims that were made because they were inconsistent with the WTO. My only question to you is: Why, having in mind the amount of money and time, did we not move smartly, knowing that the hurdle with respect to conformity to the standard of domestic law would be difficult? Why did we not move smartly to WTO and get to it right away? Why did we wait?

Mr. Carrière: We cannot initiate a dispute in the WTO until a measure has been taken. To mount a challenge in the WTO, a measure has to be taken. An investigation is not a measure, in that sense. That is why we had to wait for the measure to be imposed. One cannot challenge something that is simply a process. We challenged the preliminary determination at the time as part of a negotiated solution. However, the preliminary determination disappeared when the final determination was made.

Senator Grafstein: Again, chairman, I am somewhat confused. Perhaps my understanding is wrong. I am referring to the brief of the C.D. Howe Institute, which supports my position. It states, on page 16 in the last sentence of the first paragraph:

Thus, the only way one NAFTA member can challenge the international validity of another member's anti-dumping or countervail law is through the WTO dispute resolution mechanism.

Again, if that were the clearest shot and the best shot, why would we not have accelerated that process? I say that because, and you will recall, our evidence is that somewhere around \$900 million has been spent on legal costs.

The Chairman: It is about \$1 billion.

Senator Grafstein: I stand corrected. My point is that if we had had the assessment from day one, why would we not have fast tracked that when we knew perfectly well, based on previous experience with softwood lumber, that the Americans would push this along and then ultimately say, at the end of the day, "Let us

En outre, les parties à l'enquête, que ce soit les gouvernements ou le secteur privé, dans l'enquête sur les droits compensateurs, ont le droit de demander un examen de la décision finale en ce qui concerne et les droits compensateurs et les mesures anti-dumping, tout comme elles ont le droit de demander un examen en vertu du Tribunal du commerce international.

Le chapitre 19 porte sur une norme différente d'examen de celle qui est prévue à l'OMC. Celle qui est prévue à l'OMC, ce sont les ententes internationales. Cette norme n'est offerte qu'aux gouvernements et nous permet de savoir si une mesure est non conforme aux obligations du gouvernement en vertu de l'OMC.

Le sénateur Grafstein: Monsieur Carrière, c'est la position que nous défendons depuis le début. Ce que je veux dire, c'est que dès le début, nous avons décidé de procéder d'État à État et non de présenter des revendications privées, pour dire que nous protestions vigoureusement contre des prétentions présentées par des parties privées, parce qu'elles n'étaient pas conformes à l'OMC. La seule question que je veux vous poser est la suivante: Pourquoi, en toute connaissance des contraintes de temps et d'argent, n'avons-nous pas agi intelligemment, sachant qu'il serait difficile de dénouer le noeud gordien concernant la conformité à la norme de la loi nationale? Pourquoi n'avons-nous pas agi intelligemment auprès de l'OMC et pourquoi ne pas avoir soumis notre différend à l'OMC dès le départ? Pourquoi avons-nous attendu?

M. Carrière: Nous ne pouvons soumettre un différend à l'OMC tant qu'une mesure n'a pas été prise. Pour présenter une contestation à l'OMC, une mesure doit avoir été adoptée. Une enquête n'est pas une mesure en ce sens. C'est pourquoi nous avons dû attendre que la mesure soit imposée. On ne peut pas contester ce qui n'est qu'un processus. Nous avons contesté la décision préliminaire à l'époque dans le cadre d'une solution négociée. Cependant, la décision préliminaire a disparu lorsque la décision finale a été prise.

Le sénateur Grafstein: Là encore, monsieur le président, je suis quelque peu confus. Peut-être que je comprends mal. Je fais référence au mémoire du C.D. Howe Institute qui appuie ma position. On dit à la page 16, dernière phrase du premier paragraphe:

Ainsi, la seule façon dont un membre de l'ALENA peut contester la validité internationale d'une loi anti-dumping ou portant sur des droits compensateurs d'un autre membre, est de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Là encore, si c'était la solution la plus claire et la meilleure, pourquoi n'avons-nous pas accéléré le processus? Je dis cela parce que, vous vous en souviendrez, nous savons qu'environ 900 millions de dollars ont été dépensés en frais juridiques.

Le président: C'est près de 1 milliard de dollars.

Le sénateur Grafstein: Corrigez-moi si j'ai tort. Ce que je veux dire, c'est que si nous avions cette évaluation dès le départ, pourquoi n'avons-nous pas accéléré les choses quand nous savions parfaitement bien, d'après l'expérience antérieure avec le bois d'oeuvre, que les Américains recourraient à cette mesure et

have a settlement.” That was their position last time out. I know this from previous testimony of an excellent witness from the department, the name of whom I have momentarily forgotten.

If you want to make another comment, I have another brief question to ask.

Mr. Carrière: The excellent witness was Doug Waddel.

Senator Grafstein: I apologize on the record to Mr. Waddel because I should have remembered that name. He was an excellent Witness.

Mr. Carrière: He is the expert in the softwood case, so I stand to be contradicted by him.

Before the softwood investigations started, Canada did challenge the United States where we felt that U.S. law was inconsistent with U.S. obligations prior to the case. We were able to deal with the export restrictions issue in that way. In the present case, export restrictions were not an issue as they were in previous cases ten years ago.

Where we could, we did challenge the United States and anticipate, to improve our position in the anticipated investigation. However, the difference between the WTO and the NAFTA is that a proposed law or regulation, until it is enforced, is not challengeable in the WTO. However, it is challengeable in the NAFTA where you can make a case that an obligation has been violated.

In the case of anti-dumping and countervailing duties, it was not possible to negotiate a standard along the lines of the GATT. The alternative was chapter 19.

Our objective at the time was different. We were able to negotiate a chapter 19 process that deals with the separate standard, that is, U.S. law.

We actually have two processes that are available to challenge a U.S. measure. The first is in the NAFTA under chapter 19, and we have had some measure of success in previous cases including softwood lumber. We also have available a challenge under the WTO to look at the international consistency of either U.S. law, as we have done in one case, or a regulation under that law, such as in the case of softwood, where we have two panel requests and a third one coming, on injury.

We have a total of six cases proceeding — three under chapter 19 and three under the WTO.

Senator Grafstein: May 31, 2003 is an important deadline with regard to the dispute resolution mechanism under the WTO. Will there be any remedial changes to the WTO dispute settlement mechanism before this round? Are you optimistic or pessimistic?

Mr. Carrière: I am always optimistic. I would not be able to survive in this job if I were not.

diraient en bout de ligne: «Régions les choses.» C'est la position qu'ils ont adoptée la première fois. Je le sais pour avoir entendu un autre témoignage d'un excellent représentant du ministère, dont le nom m'échappe pour l'instant.

Si vous voulez faire un autre commentaire, j'aurais une autre brève question à poser.

M. Carrière: L'excellent témoin était M. Doug Waddel.

Le sénateur Grafstein: Je m'excuse officiellement auprès de M. Waddel parce que j'aurais dû me souvenir du nom de cet excellent témoin.

M. Carrière: C'est l'expert du bois d'oeuvre, donc il peut me contredire.

Avant que les enquêtes sur le bois d'oeuvre ne commencent, le Canada a effectivement contesté les États-Unis lorsque nous estimions, avant l'enquête, que la loi américaine n'était pas conforme aux obligations des États-Unis. Nous avons réglé le problème des restrictions des importations de cette façon. Dans le cas actuel, les restrictions aux importations n'étaient pas un enjeu comme c'était le cas il y a dix ans.

Lorsque nous pouvions le faire, nous avons effectivement contesté les États-Unis et pris les devants pour améliorer notre position dans les enquêtes à venir. Cependant, la différence entre l'OMC et l'ALENA est qu'un projet de loi ou de règlement, tant qu'il n'est pas en vigueur, n'est pas contestable auprès de l'OMC, mais il est contestable auprès de l'ALENA où l'on peut soutenir qu'une obligation n'a pas été respectée.

Dans le cas des mesures anti-dumping et des droits compensateurs, il n'a pas été possible de négocier une norme conforme au GATT. La solution, c'était le chapitre 19.

À l'époque, notre objectif était différent. Nous avons pu négocier un processus en vertu du chapitre 19 portant sur la norme distincte, c'est-à-dire sur la loi américaine.

En réalité, nous avons deux processus pour contester une mesure américaine. Le premier se trouve au chapitre 19 de l'ALENA, et nous l'avons utilisé avec un certain succès dans des causes antérieures, y compris celles touchant le bois d'oeuvre. Nous pouvons aussi contester en vertu de l'OMC pour examiner la conformité internationale soit à la loi américaine, comme nous l'avons fait dans un cas, soit à un règlement issu de cette loi comme dans le cas du bois d'oeuvre, où nous avons deux demandes de création de groupe spécial et une troisième qui est sur le point d'être présentée sur les dommages.

Nous avons au total six enquêtes en cours, trois en vertu du chapitre 19, trois en vertu de l'OMC.

Le sénateur Grafstein: Le 31 mai 2003 est une date butoir importante pour le mécanisme de règlement des différends en vertu de l'OMC. Y aura-t-il des changements apportés à ce mécanisme avant cette ronde? Êtes-vous optimiste ou pessimiste?

M. Carrière: Je suis toujours optimiste. Je ne pourrais pas survivre dans ce travail si je ne l'étais pas.

You did say this round, as opposed to May 31. I am not optimistic that we will come to an agreement. I stand to be corrected by my colleague. However, the probability is, I would say, zero that the DSU review will be completed by May 31.

There is a general view that we could make some improvements to the DSU. If you wish, my colleague could go into the details. However, this round is different than the May 31 deadline.

Senator Grafstein: I will conclude with this comment: Last week we had the privilege of listening to a former high commissioner to England, a colleague of ours, the Honourable Roy McLaren.

The Chairman: He also spoke before the committee.

Senator Grafstein: In his speech last week he effectively said that the Doha Round was a waste of time.

Senator Day: I have two questions. The first is more specific and is for Ms. Vinet. The second is more esoteric. I will give that to Mr. Carrière.

The first is in relation to intellectual property. Your responsibilities include intellectual property policy matters. The trade related aspects of intellectual property that were in the Uruguay Round are being implemented fairly well. I would like you to comment on that.

Between Canada and the United States, the main irritant in the past seems to have been rectified. It is the pharmaceutical issue regarding generics. Could you comment generally on intellectual property issues, and specifically, whether we are starting to feel any pressure or irritation from the United States as a result of our Supreme Court of Canada Harvard mouse decision? What do you see happening in that regard?

Ms. Vinet: In relation to Harvard mouse, we have received a decision. We are trying to determine the next steps. Consultations are underway. No decision has been made on how we will deal with that.

Senator Day: Is that from our end? Are we getting some pressure from the U.S.? Has that become a trade irritant yet?

Ms. Vinet: Not at all. That has not come up in any of the bilateral communications that we have had with them. It has not been an issue.

I would have to concur with you that the implementation of the commitments under the TRIPS Agreement are well underway. This is not part of the development agenda at this time. As these issues come up, we deal with them. Specifically in regard to the Harvard mouse, there has been no pressure in terms of what next steps Canada may take.

Vous avez effectivement parlé de cette ronde et non de celle du 31 mai. Je ne crois pas que nous allons en venir à une entente. Mon collègue peut me corriger. Cependant, il n'y a aucune chance que l'examen du Mémoire d'accord sur le règlement des différends soit terminé le 31 mai.

Tout le monde est d'accord pour dire que nous pourrions apporter certaines améliorations à ce mémorandum. Si vous voulez, ma collègue peut vous donner des détails, mais cette ronde est différente du délai du 31 mai.

Le sénateur Grafstein: Je vais conclure avec ce commentaire: La semaine dernière, nous avons eu le privilège d'entendre un ancien haut commissaire en Grande-Bretagne, un de mes collègues, l'honorable Roy McLaren.

Le président: Il a également comparu devant le comité.

Le sénateur Grafstein: Dans son discours de la semaine dernière, il a dit effectivement que le cycle de Doha était une perte de temps.

Le sénateur Day: J'aimerais poser deux questions. La première est plus spécifique et s'adresse à Mme Vinet. La seconde est plus ésotérique, je la réserve pour M. Carrière.

La première question concerne la propriété intellectuelle. Vous êtes également responsables des politiques sur la propriété intellectuelle. Les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle qui ont été discutés au cycle d'Uruguay sont actuellement assez bien appliqués. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Il semble qu'on a éliminé le principal irritant qui existait entre le Canada et les États-Unis. Il s'agit des médicaments génériques et des sociétés pharmaceutiques. Pourriez-vous faire un commentaire général sur les enjeux touchant la propriété intellectuelle et, plus particulièrement, nous dire si vous commencez à sentir une certaine pression ou irritation de la part des États-Unis par suite de la décision de la Cour suprême sur la souris de Harvard? Que prévoyez-vous à cet égard?

Mme Vinet: Nous avons reçu la décision sur la souris de Harvard. Nous sommes en train de déterminer les prochaines étapes. Les consultations sont en cours. Aucune décision n'a été prise sur la façon de nous conformer à cette décision.

Le sénateur Day: Vous voulez dire de notre point de vue? Les États-Unis font-ils pression? Est-ce que c'est devenu un irritant commercial?

Mme Vinet: Pas du tout. La question n'a été soulevée dans aucune des communications bilatérales que nous avons eues avec les Américains. Ce n'est pas un problème.

Je suis d'accord avec vous sur la bonne marche de la mise en oeuvre des engagements en vertu de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Cela ne fait pas partie du programme de développement pour l'instant. Quand ces questions se poseront, nous les traiterons. Plus précisément, en ce qui concerne la souris de Harvard, aucune pression n'a été exercée pour savoir quelles seraient les prochaines étapes que le Canada pourrait franchir.

Senator Day: We were told that the United States, in any of its bilateral agreements or multilateral agreements, has never given up its right to enforce its domestic trade remedies. Has Canada done so in any bilateral agreements, specifically Canada-Chile?

Mr. Carrière: That is a very practical question. Canada and Chile agreed to eliminate the use of anti-dumping.

Senator Day: We did. However, the Americans never have. Is that your understanding?

Mr. Carrière: Correct.

Senator Day: If they never have and they show no inclination to doing so on bilateral agreements, why would we think that they are likely to be flexible in multilateral negotiations on those issues? Should we spend more time trying to do some micro-management on these things such as making the dispute settlement mechanism more effective? Should we try to get them to agree, if this is resolved, on the frequency with which they apply their local or national laws? Should we think in terms of the micro-management of what we have rather than the home run that we would not get?

Mr. Carrière: We are not proposing to eliminate anti-dumping or countervailing duty measures at this time, certainly not in the WTO. We are major users of those instruments.

We are proposing to address specifically particular issues dealing with the mechanics and methodologies of anti-dumping and countervailing duties, starting from the beginning where we would want a higher threshold for the representation of the industry in seeking the initiation of a case. We would like a threshold much higher than the current 25 per cent.

We want to improve the operation of the system. We want to ensure that only the proper cases get to the case stage, because an investigation is expensive for both governments and industries involved. We also think that the domestic industry needs to have access to defend itself against injurious dumps or subsidized imports. We want the mechanism that supports that not to be subject to abuse or undue harassment potential.

Senator Day: Do you agree that, as between Canada and the U.S., it is a non-starter to talk in NAFTA — Canada, U.S., and Mexico — about the U.S. giving up their national non-trade remedies?

Mr. Carrière: We are not asking them to do so at this point. We have in the past and have not been successful.

Senator Bolduc: Following up on Senator Day's intervention, there is a huge difference between negotiating with the Americans and negotiating on an international basis. The pressures, even for the Americans, are different. That is why it is possible perhaps to improve the situation somewhat.

Le sénateur Day: On nous a dit que les États-Unis, dans toutes leurs ententes bilatérales ou multilatérales, n'ont jamais abandonné leur droit d'appliquer leurs recours commerciaux à l'échelle nationale. Est-ce que le Canada a fait la même chose dans ses accords bilatéraux, plus particulièrement avec le Chili?

M. Carrière: C'est une question très pratique. Le Canada et le Chili ont convenu d'éliminer l'utilisation des mesures anti-dumping.

Le sénateur Day: Mais les Américains ne l'ont jamais fait. Est-ce que c'est ce que vous comprenez?

M. Carrière: Tout à fait.

Le sénateur Day: S'ils ne l'ont jamais fait et qu'ils ne montrent aucune disposition à le faire dans les accords bilatéraux, pourquoi devrions-nous croire qu'ils sont susceptibles de faire preuve de souplesse dans les négociations multilatérales sur ces sujets? Devrions-nous passer plus de temps à essayer de faire de la micro-gestion pour rendre le mécanisme de règlement des différends plus efficace, par exemple? Devrions-nous essayer de les amener à convenir, si le problème est résolu, qu'ils appliquent leurs lois locales ou nationales? Devrions-nous penser en termes de micro-gestion sur ce que nous pouvons contrôler plutôt que d'espérer l'impossible?

M. Carrière: Nous ne proposons pas d'éliminer les mesures anti-dumping ou les droits compensateurs pour l'instant, certainement pas au sein de l'OMC. Nous sommes de grands utilisateurs de ces instruments.

Nous proposons d'aborder des questions plus spécifiques et particulières portant sur des mécanismes et des méthodologies d'anti-dumping et de droits compensateurs, en commençant par le début où nous souhaitons pouvoir aider davantage l'industrie qui veut entreprendre une poursuite. Nous aimerions avoir un seuil plus élevé que les 25 p. 100 prévus actuellement.

Nous voulons améliorer le fonctionnement du système. Nous voulons nous assurer que seules les bonnes causes sont soumises, parce qu'une enquête est coûteuse pour les gouvernements et les industries touchées. Nous croyons également que l'industrie nationale doit pouvoir entreprendre une poursuite pour se défendre contre les importations subventionnées ou le dumping qui leur portent préjudice. Nous voulons que les procédures ne soient pas l'objet d'abus ou de possibilités de harcèlement indu.

Le sénateur Day: Diriez-vous qu'entre le Canada et les États-Unis, ça ne vaut pas la peine de discuter à l'ALENA — le Canada, les États-Unis et le Mexique — pour amener les États-Unis à abandonner leurs recours à des mesures autres que commerciales?

M. Carrière: Nous ne leur demandons pas de faire cela pour l'instant. Nous l'avons fait sans succès dans le passé.

Le sénateur Bolduc: Pour donner suite à l'intervention du sénateur Day, il existe une énorme différence entre négocier avec les Américains et négocier sur une base internationale. Les pressions, même pour les Américains, sont différentes. C'est pourquoi il est possible d'améliorer quelque peu la situation.

The Chairman: I wish to thank our witnesses. There have been several subjects that you have helped us with. Our people here are taking notes, and we are starting to work on a report. As you know, we are reviewing this entire business after 15 years, and some of us were on the original committee 15 years ago.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, March 26, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we have with us Mr. Tim O'Neill, Mr. Bruce Campbell, and Mr. John Wiebe. We look forward to brief presentations from each of you and then questions from the senators.

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO Financial Group, As an Individual: This is the first time that I have appeared before the committee with respect to trade relations or Canada-U.S. relations.

I will focus on the economic links between Canada and the U.S. We recently produced a document on North American economic integration. I promise I will not speak at length from that, but I will give you as brief a synopsis as is reasonable in the circumstances. There are two main areas: What are the elements of linkage and integration between the two countries, and what are the consequences?

We have talked generally about globalization, but, in fact, with respect to trade relations, globalization is really regionalization.

That is to say, if you take the three large regional blocks which compose about 80 per cent of total global output — North America, the NAFTA region, the European Union, Asia, Japan and developing Asia — what you find is that exports within the region, among the countries of the region, exceed 50 per cent of total exports of each of those regions. That figure is up significantly from the early 1980s. In the early 1980s, the figure was about 34 per cent; it is now 56 per cent. What has happened in this period of increasing globalization is that trade has become more regional in its orientation.

Part of the regionalization is due to the inherent role of geographic proximity. Transportation costs are also part of it, but they have become less and less important. Driving this regionalization are two sets of factors. One is that you tend to

Le président: Je tiens à remercier nos témoins. Vous nous avez aidés à éclaircir plusieurs sujets. Nos gens ici prennent des notes, et nous commençons à rédiger un rapport. Comme vous le savez, nous examinons toute cette question après 15 ans, et certains d'entre nous faisaient partie du premier comité créé il y a 15 ans.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 26 mars 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et en faire rapport ultérieurement.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons M. Tim O'Neill, M. Bruce Campbell et M. John Wiebe. Messieurs, nous attendons de vous de brefs exposés après quoi, nous passerons aux questions des sénateurs.

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste principal, Groupe financier BMO, à titre personnel: C'est la première fois que je suis appelé à comparaître devant votre comité au sujet des relations commerciales, plus précisément des relations canado-américaines.

Je m'attacherai surtout aux liens économiques entre le Canada et les États-Unis. Récemment, nous avons rédigé un document sur l'intégration économique en Amérique du Nord. Je promets de ne pas le reprendre intégralement, mais je vous en donnerai un résumé aussi bref que possible dans les circonstances. Je vais répondre à deux grandes questions: quels sont les éléments de maillage et d'intégration entre les deux pays, et quelles sont les conséquences?

On parle généralement de globalisation mais en fait, dans le domaine des relations commerciales, il vaudrait mieux parler de régionalisation.

Ainsi, si l'on prend les trois grands blocs régionaux qui assurent environ 80 p. 100 de la production mondiale totale — l'Amérique du Nord, la région de l'ALENA, l'Union européenne, l'Asie, le Japon et les pays asiatiques en voie de développement —, vous constaterez que les exportations à l'intérieur de la région, entre les pays de la région, dépassent 50 p. 100 des exportations totales de chacune de ces régions. Ce pourcentage a augmenté sensiblement par rapport au début des années 80, alors qu'il se situait environ à 34 p. 100. Aujourd'hui, il s'établit à 56 p. 100. Autrement dit, au cours de cette période de mondialisation croissante, le commerce a adopté une orientation plus régionale.

Cette régionalisation est en partie attribuable à une caractéristique inhérente, la proximité géographique. Les coûts associés au transport jouent également, mais leur diminution constamment. Cette régionalisation est mue par deux ensembles

have a similarity in, and a greater knowledge about customer behaviour among the firms that are engaging in trade; they understand their customer base. For example, Canadian firms know the customer base in the U.S. because it is far more like the Canadian base than it would be the case for European or Asian markets.

The second is institutional structures, regulatory, legal and other, and practices, such as "business culture" and labour market behaviour, which tend to be more similar within geographic regions than between them. On the other hand, investment patterns tend to be less regional in their orientation. That is primarily because investment does more than expand the market area for trading firms. That is what trade does. Foreign direct investment, obviously, can involve the acquisition of strategic assets, access to specialized inputs, et cetera.

The reason I raise this particular point is that regionalization is particularly relevant when we try to deal with the concerns in this country about the domination of or the dependence on the U.S. and the U.S. economy. It is also relevant in the context of the periodic interest that emerges in Canada with respect to trade diversification outside of North America. The fact is that this is not unique to North America; regionalization is a global phenomena.

If you look at the specifics of Canada-U.S. economic integration, I am sure you have heard lots of data. Thus, I will be mercifully brief on this part. Clearly, what has happened in the last 40 to 50 years is that both Canada and the U.S. have become more open economies, more trade dependent. In Canada, the export-to-GDP ratio has more than doubled in the last 40 years. The same thing has happened in the U.S., although the U.S. is less trade dependent than we are. In fact, it has become more dependent on trade in the last 40 years.

Obviously, the links that are specific to the two countries are increasing. The U.S. is our largest trading partner in both exports and imports; but it is also the case that Canada is the largest trading partner for the United States. The two-way trade between Canada and the U.S. exceeds the trade between the U.S. and the entire European Union. The trade that crosses the Ambassador Bridge is larger than the U.S. trade with Japan.

Let us look at another measure of integration, which is not, I suspect, one that you have discussed here. I refer to the degree of integration that we see within industry sectors. If you look at the 21 manufacturing sectors in Canada and consider the two measures of integration, "export intensity" and "import penetration," you will see that 10 of the 21 manufacturing sectors have an export intensity higher than 50 per cent. That is

de facteurs. Premièrement, on note généralement une similarité et une connaissance approfondie du comportement de leurs clients chez les sociétés qui font des affaires ensemble; elles cernent bien leur clientèle. Par exemple, les entreprises canadiennes connaissent bien la clientèle américaine car elle est beaucoup plus près de la clientèle canadienne que ne serait celle des marchés européens ou asiatiques.

Deuxièmement, les structures institutionnelles, réglementaires, juridiques et autres, ainsi que les pratiques comme la «culture organisationnelle» et le comportement de la population active sont généralement plus semblables à l'intérieur des régions géographiques qu'entre elles. Par contre, les comportements d'investissement affichent habituellement une orientation moins régionale. Cela tient surtout au fait que les investissements font plus qu'élargir les marchés des sociétés commerciales. C'est un effet du commerce. Évidemment, l'investissement étranger direct peut déboucher sur l'acquisition d'actifs stratégiques, l'accès à des intrants spécialisés, et cetera.

Si je soulève ce point particulier, c'est que la régionalisation est particulièrement pertinente à la lumière des préoccupations du Canada face à la domination américaine ou à sa dépendance vis-à-vis des États-Unis et de leur économie. Elle est également pertinente dans le contexte de l'intérêt que manifeste périodiquement le Canada pour la diversification des échanges à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En fait, la régionalisation n'est pas propre à l'Amérique du Nord; c'est un phénomène mondial.

Comme je suis sûr qu'on vous a déjà soumis énormément de données quant aux éléments spécifiques de l'intégration économique canado-américaine, j'aurai pitié de vous et je serai très bref à ce sujet. De toute évidence, depuis les 40 à 50 dernières années, tant le Canada que les États-Unis ont évolué vers des économies plus ouvertes, plus dépendantes vis-à-vis des échanges commerciaux. Au Canada, le ratio des exportations par rapport au PIB a plus que doublé depuis 40 ans. La même chose s'est produite aux États-Unis, même si ce pays dépend moins du commerce extérieur que le Canada. En fait, sa dépendance face aux échanges commerciaux s'est accrue au cours des 40 dernières années.

De toute évidence, les liens spécifiques aux deux pays se multiplient. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial tant sur le plan des exportations que des importations, mais l'inverse est aussi vrai. Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis excèdent les échanges bilatéraux entre les États-Unis et l'Union européenne en entier. Les échanges qui se font de part et d'autre du pont Ambassador sont plus nombreux que les échanges entre les États-Unis et le Japon.

Passons maintenant à un autre indice d'intégration dont je crois qu'il n'a pas été question ici. Je veux parler de l'ampleur de l'intégration que nous constatons dans divers secteurs d'activité. Si l'on considère les 21 secteurs de la fabrication au Canada et que l'on prend en compte deux mesures de l'intégration, soit «l'intensité des exportations» et la «pénétration des importations», vous constaterez que 10 des 21 secteurs de la

up from two, 10 years ago. Export intensity is simply the share of total shipments that exports constitute. Import penetration is the percentage of domestic purchases, which are purchases of imports.

Import penetration exceeds 50 per cent for eight sectors, compared to three, 10 years ago. If you have sectors that have both a high export intensity and high import penetration, essentially, you are talking about sectors that are functionally operating as if there were no border. We know that, literally, that is not true; but, functionally, that is the way they are behaving. That is true for five key sectors — machinery production; transportation equipment, autos and auto parts; computer and electronic products; plastics and rubber products; and electrical equipment.

While we tend to think of the North American integration within sectors as being predominantly the case in auto assembly and auto parts, in fact it is second. It is the second highest compared to machinery manufacturing.

The other point is that while many people feel that what has caused this intra-industry activity is trade within firms, multinationals that operate on both sides of the border, in fact, intra-firm trade has declined as a share of total trade over the last 20 years. We are not talking about the dominance in industry sectors in this growing integration, the dominance of firms, because that has actually declined in relative terms.

I will skip over the discussion of investment patterns. Prime Minister Pierre Elliott Trudeau's used a metaphor about a mouse and an elephant to describe the relations between Canada and the U.S. What is it that keeps the mouse awake at night worrying about economic integration?

One of the highest profile issues is the brain drain. Does greater integration lead inexorably to the net movement of Canadians into the U.S. to work?

What is interesting is that that fear, on the basis of the evidence available, is quite unfounded. Even more interesting, if you look at the net migration on a per capita basis, the emigration to the U.S. from Canada has actually declined since the mid-1970s. It is about one-third of the rate we saw in the 1950s and 1960s.

If anything is surprising about the brain drain, it is that it is so low in the 1990s, given that the U.S. outperformed Canada for most of that decade and we had, as a result of the free trade agreement more liberal provisions for labour mobility.

fabrication affichent un pourcentage d'intensité des exportations de plus de 50 p. 100. Et dire que ce pourcentage n'était que de 2 p. 100 il y a 10 ans. L'intensité des exportations se définit simplement comme le pourcentage des expéditions totales représenté par les exportations. Quant à la pénétration des importations, elle représente le pourcentage des achats intérieurs, autrement dit les achats d'articles importés.

La pénétration des importations dépasse les 50 p. 100 dans huit secteurs, comparativement à trois il y a 10 ans. Quant aux secteurs qui affichent à la fois un fort pourcentage d'intensité des exportations et de pénétration des importations, essentiellement, ce sont des secteurs qui fonctionnent comme s'il n'y avait pas de frontière. Nous savons qu'en réalité, ce n'est pas le cas, mais au plan du fonctionnement, c'est de cette façon qu'elles se comportent. C'est le cas dans cinq secteurs clés — fabrication de machines, équipement de transport, automobiles et pièces d'automobiles, informatique et produits électroniques; produits de plastique et de caoutchouc; et équipement électrique.

Bien que l'on croit généralement qu'en matière d'intégration nord-américaine dans les divers secteurs d'activité, le secteur du montage des automobiles et des pièces d'automobiles vient au premier rang, il vient en fait au deuxième rang après celui de la fabrication des machines.

Bien des gens pensent que cette activité intra-sectorielle s'explique par les échanges qui se font à l'intérieur des entreprises, notamment à l'intérieur de multinationales présentes des deux côtés de la frontière. Or, le commerce interne a décliné en tant que pourcentage de la totalité des échanges depuis 20 ans. Il n'est pas question ici de la domination dans divers secteurs d'activité, de la domination d'entreprises dans le contexte de cette intégration croissante car en termes relatifs, ce phénomène est en déclin.

Je vais sauter la partie sur les comportements d'investissement. Le premier ministre Pierre Elliott Trudeau a utilisé une métaphore, celle de la souris et de l'éléphant, pour décrire les relations entre le Canada et les États-Unis. Pourquoi l'intégration économique empêche-t-elle la souris de dormir la nuit?

L'un des enjeux les plus en vue est celui de l'exode des cerveaux. Une plus grande intégration provoquera-t-elle nécessairement le départ net de Canadiens vers le marché du travail américain?

Fait intéressant, cette crainte n'est pas vraiment fondée, si l'on en croit la preuve disponible. Et encore plus intéressant, si l'on considère la migration nette par habitant, l'émigration vers les États-Unis en provenance du Canada a accusé une baisse depuis le milieu des années 70. Elle se situe au tiers du pourcentage enregistré dans les années 50 et 60.

S'il y a une chose étonnante au sujet de l'exode des cerveaux, c'est qu'il ait été aussi faible dans les années 90 compte tenu du fait que le rendement économique des États-Unis a été supérieur à celui du Canada pendant pratiquement toute cette décennie et que dans la foulée de l'accord du libre-échange, on a assoupli les mécanismes entourant la mobilité de la main-d'oeuvre.

A second issue is concern about the effectiveness of domestic economic policy, macro and industrial policy. On macro policy, in the past 15 years, it is quite clear that monetary policy in Canada and the U.S. have had episodes when they are markedly different. We are currently in the midst of one. The Bank of Canada has been tightening over the last eight months, while the Federal Reserve Bank has actually lowered rates in the same period.

You can look at the late 1980s, early 1990s, when Bank of Canada policy was far more restrictive than that of the Federal Reserve Bank. In the late 1990s, Bank of Canada policy was less restrictive than that of the Federal Reserve Bank.

We have gone through periods when it is quite obvious that monetary policy in the two countries can, and does, follow an independent track.

A similar case can be made for fiscal policy. In the first half of the 1990s, Canadian fiscal policy was far more restrictive than was the case in the U.S. We can debate the merits of that policy. The fact is that, in my view, Canada was forced to reign in the deficit more aggressively because we had had a more serious problem emerging. In the current case, Canada continues to operate, at least at the federal level, with modest surpluses. We know that in the U.S. they have quickly moved into a deficit position that is likely to get larger.

The one area in which it might be argued that Canada has been affected by competitiveness concerns with the U.S. might be in tax policy. Even there, the evidence is mixed. Certainly, we have lowered capital gains tax to U.S. levels. We have lowered corporate income tax rates to the point where, if we follow the schedule, and the U.S. does not change their rates, we will move below U.S. rates. Personal taxes are higher and are likely to remain so than those in the U.S.

A third area of concern is productivity and living standards. There is a general concern that Canada is not keeping up to the U.S. on productivity growth and on living standards improvement.

I would like to make a general point here. If you look at productivity and living standards over a long period of time, which is the way to do that because we are talking about structural, not cyclical issues, it is true that Canadian-U.S. productivity growth rates and living standards have diverged at different periods of time.

There have been periods when we have been growing at a faster rate than in the United States. It is nonetheless true that over the five-decade period, the productivity growth rates are remarkably similar. That is not surprising given the degree of increase in integration that we have seen in the two economies over that period.

Un deuxième enjeu concerne l'efficacité de la politique économique nationale aux niveaux industriel et macro. Au plan macro, depuis 15 ans, il va de soi qu'il y a eu des périodes où la politique monétaire du Canada et des États-Unis ont été aux antipodes. Nous traversons à l'heure actuelle une de ces périodes. Depuis huit mois, la Banque du Canada a resserré le crédit alors que la Federal Reserve Bank a abaissé ses taux.

Par ailleurs, à la fin des années 80 et au début des années 90, la politique de la Banque du Canada était beaucoup plus restrictive que celle de la Federal Reserve Bank. À la fin des années 90, c'était l'inverse, la Banque du Canada étant beaucoup plus souple que son homologue.

Nous avons connu des périodes où l'on a vu que la politique monétaire respective des deux pays peut suivre — et suit — une voie indépendante.

On peut faire valoir le même argument pour la politique fiscale. Pendant la première moitié des années 90, la politique fiscale canadienne était beaucoup plus stricte que la politique fiscale américaine. On peut certes débattre des mérites de cette politique. À mon avis, le fait est que le Canada a été obligé de s'attaquer de façon plus agressive au déficit parce qu'un problème plus sérieux avait fait surface. À l'heure actuelle, le Canada continue d'afficher des excédents modestes, du moins au niveau fédéral. Nous savons qu'aux États-Unis, le gouvernement a adopté rapidement une position déficitaire qui va vraisemblablement se creuser davantage.

Le seul domaine au Canada où on peut dire que l'aspect concurrence avec les États-Unis a joué est sans doute celui de la politique fiscale. Et même là, la preuve est mitigée. Ainsi, nous avons réduit l'impôt sur les gains en capital pour l'aligner sur celui en vigueur aux États-Unis. Nous avons aussi abaissé le taux d'imposition des sociétés au point où, si nous respectons l'échéancier prévu et que les États-Unis ne modifient pas leurs taux, le nôtre sera inférieur au leur. Quant à l'impôt sur le revenu des particuliers, il est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, et il le restera sans doute.

La productivité et le niveau de vie est un troisième enjeu. On craint, de façon généralisée, que le Canada ne puisse suivre le rythme américain en ce qui a trait à la croissance de la productivité et à l'augmentation du niveau de vie.

À ce sujet, j'aimerais faire une observation générale. Si l'on considère la productivité et le niveau de vie sur une longue période, ce qui est la meilleure façon de procéder puisqu'il s'agit d'enjeux structurels et non cycliques, il est vrai que le taux de croissance de la productivité et le niveau de vie ont divergé à certains moments, de part et d'autre de la frontière.

Il y a eu des périodes où l'économie canadienne a connu une croissance plus rapide que l'économie américaine. Il faut néanmoins reconnaître que sur une durée de cinq décennies, les taux de croissance de la productivité sont remarquablement similaires. Cela n'est pas étonnant compte tenu du degré d'intégration qui a caractérisé les deux économies au cours de ces années.

In the last decade, labour productivity and manufacturing have lagged behind the U.S. but that is almost entirely attributable to the fact that the high-tech sector was faster in the U.S. than in Canada in productivity growth and had a higher weight to begin with; they were larger in terms of their share of total manufacturing activity.

If we look at living standards, growth was faster in the United States in the first half of the 1990s but slower than that in Canada in the second half of the 1990s. The key reason for the switch was that in the first half of the 1990s we had a higher unemployment rate than in the United States. In the second half of the 1990s our labour market performance significantly improved. As a consequence, living standards improved at the same time.

In Canada we also focus on the sensitivity to the U.S. economy in general growth and cyclical terms. The Canada-U.S. economies have flown similar flight patterns over the last 40 years but there have been periods when we have been flying at different altitudes. Currently we are flying at a higher altitude than the U.S. Generally speaking, the correlation between the two economies' growth rates, while it has shown some volatility, has shown an upward trend over the last 40 years.

We can point to three periods, in particular, that demonstrate the point that we do not necessarily grow completely in sync. In the first half of the 1990s, Canadian growth exceeded that of the U.S. We were an energy exporting country and we benefited net from the rising oil prices.

In the first half of the 1990s, U.S. growth exceeded growth in Canada because we were faced with tighter monetary and fiscal policy. From 1999 to 2002, Canadian growth has outpaced the U.S. by about 1 percentage point and we do not expect to see a similar performance this year.

I will speak to that in my final set of points. The current divergence that we are seeing between Canada and the U.S. could be the longest period of sustained outperformance by one of the two countries since the 1960s. If Canada outgrows the U.S. this year, as I expect it will by about one-half percentage point, that will make it five years. Cumulatively it will not have been the largest gap between the two countries. The recent outperformance is due to four factors, none of which is directly traceable, in my view, to free trade agreements or to North America integration.

First, we have had more stimulating monetary conditions over the past four years, not primarily through interest rates but through the combination of interest rates and a declining Canadian dollar.

Second, going into the downturn in 2000-01, Canada had what I could describe as a less exuberant stock market. With the sharp rise in the net worth of U.S. households, compared to those in

Depuis dix ans, nous sommes à la remorque des États-Unis pour ce qui est de la productivité du travail et du secteur de la fabrication, mais cela est presque entièrement attribuable au fait que le secteur de la haute technologie a accusé aux États-Unis une hausse de productivité supérieure à la nôtre. D'ailleurs, ce secteur avait au départ plus de poids et représentait une proportion plus considérable du secteur de la fabrication tout entier.

S'agissant du niveau de vie, la croissance a été plus rapide aux États-Unis au cours de la première moitié des années 90, mais plus lente qu'au Canada au cours de la deuxième moitié. Ce renversement de situation s'explique surtout par le fait qu'au cours de la première moitié des années 90, nous accusions un taux de chômage plus élevé qu'aux États-Unis. Au cours de la deuxième moitié des années 90, la performance de notre marché du travail s'est sensiblement améliorée. Par conséquent, il y a eu, en corollaire, un relèvement du niveau de vie.

Au Canada, on s'intéresse également à la sensibilité à l'économie américaine en termes de croissance et de cycles généraux. Les économies canadiennes et américaines ont adopté des trajectoires de vol analogues depuis les 40 dernières années, mais il y a eu des périodes où elles ont volé à différentes altitudes. À l'heure actuelle, notre économie vole à une plus haute altitude que l'économie américaine. De façon générale, la corrélation entre les taux de croissance des deux économies, tout en affichant une certaine volatilité, affiche une tendance à la hausse depuis 40 ans.

Nous pouvons signaler trois périodes en particulier qui illustrent l'argument voulant que nos croissances ne soient pas nécessairement en parfait synchronisme. De 1990 à 1995, la croissance du Canada a dépassé celle des États-Unis. En tant que pays exportateur d'énergie, le Canada a été nettement avantagé par la hausse du prix du pétrole.

Pendant la deuxième moitié des années 90, la croissance américaine a été supérieure à la nôtre car nous avons été assujettis à une politique fiscale et monétaire plus serrée. De 1999 à 2002, la croissance canadienne a dépassé la croissance américaine d'environ un point de pourcentage mais nous ne prévoyons pas répéter une performance analogue cette année.

J'y reviendrai à la fin de ma présentation. La divergence que nous voyons à l'heure actuelle entre le Canada et les États-Unis pourrait marquer la longue période d'écart de performance soutenu entre les deux pays depuis les années 60. Si, comme je m'y attends, l'économie canadienne devance l'économie américaine d'un demi-point de pourcentage, ce sera la cinquième année d'affilée. Cela n'aura pas été l'écart le plus prononcé entre les deux pays. Cette récente supériorité est attribuable à quatre facteurs, dont aucun, à mon avis, n'est directement rattachable aux accords de libre-échange ou à l'intégration en Amérique du Nord.

Premièrement, le Canada a bénéficié de conditions monétaires plus stimulantes depuis quatre ans, non pas surtout à cause des taux d'intérêt, mais de la combinaison de deux facteurs: des taux d'intérêt favorables et un dollar canadien faible.

Deuxièmement, lorsque l'économie a commencé à ralentir en 2000-2001, le Canada avait un marché boursier que je qualifierais de moins exubérant. Vu l'augmentation marquée de la valeur

Canada, when the correction occurred in equity markets it was substantially downward in the U.S. That certainly affected consumer spending in the U.S. to a greater extent than it did in Canada.

Third, high-tech business investment in Canada was slower and comprised a smaller share of the GDP than was the case in the U.S. When the high-tech wreck occurred in 2000 in the U.S., it demolished the entire train and Canada took out the caboose.

In the late 1990s boom, the labour market became overheated in the U.S. but in Canada, we never quite reached full employment. As a consequence, when the U.S. went through the adjustment process in its recession, it shed jobs at a substantial rate in 2001 and it continued to do so in 2002. In Canada we did not lose jobs net in 2001 and we grew them at the fastest pace last year that we have in past 15 years.

Those are the elements that caused the Canadian outperformance relative to the U.S. It will not continue. This is not a structural phenomena but it is a cyclical phenomena. It will not last forever because we have not seen a structural change. We have seen a couple of key factors that have converged to make it possible for Canada to outperform temporarily but not permanently.

I will conclude by saying that there may be concerns about the extent to which integration with the U.S. can and does create problems for Canada in economic terms. You would be hard pressed not to conclude that I believe, based on the comments that I have made, that the Canada-U.S. Free Trade Agreement, which is the culmination of the process of integration over a much longer period of time — at least one century, has been a positive, on balance, for Canada and for Canadians.

The Chairman: Mr. Campbell, please proceed.

Mr. Bruce Campbell, Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives: Thank you for inviting me to appear before the committee to discuss issues relating to the economic relationship between Canada and the U.S. in a NAFTA framework.

Inviting me suggests that you are also open to hearing the views and the voices of critics, which I have been for a long time.

You have copies of my presentation. You will receive from me an abridgement so that I stay within the 15-minute period. I have left a table for your reference, with the clerk, because the investor state mechanism is the record of disputes under that provision. It is a significant table that you may look at over the course of your hearings. I thought I would leave that with you, although it is not central to my presentation.

nette des ménages aux États-Unis, comparativement au Canada, la correction survenue sur les marchés financiers a été fortement baissière aux États-Unis, ce qui a ébranlé davantage la confiance des consommateurs américains que des consommateurs canadiens.

Troisièmement, au Canada, les investissements dans le secteur de la haute technologie se sont faits plus lentement et représentaient d'ailleurs une plus petite part du PIB qu'aux États-Unis. Lorsque la tourmente a frappé la haute technologie en 2000 aux États-Unis, c'est toute la maison qui a été démolie alors qu'au Canada, on a pu sauver les meubles.

À l'époque du boom de la fin des années 90, le marché du travail au surchauffé aux États-Unis, mais au Canada, nous n'avons jamais vraiment atteint le plein emploi. En conséquence, lorsque les États-Unis ont dû procéder à des ajustements dans la foulée de la récession en 2001, ils ont perdu un nombre considérable d'emplois, et cela a continué en 2002. Au Canada, nous n'avons pas accusé de pertes nettes d'emplois en 2001, et nous en avons créé l'année dernière à un rythme sans précédent depuis 15 ans.

Voilà les éléments qui expliquent la supériorité relative du Canada sur les États-Unis. Cette supériorité ne se maintiendra pas. En effet, il ne s'agit pas d'un phénomène structurel, mais cyclique. La situation ne saurait durer toujours car aucun changement structurel n'est survenu. Nous avons noté la convergence de certains facteurs clés qui ont permis au Canada de surclasser son voisin du sud de façon temporaire mais non permanente.

En conclusion, il y a peut-être lieu de se demander si l'intégration avec les États-Unis peut créer et crée des problèmes pour le Canada en termes économiques. Mais il vous faudrait conclure, comme moi, compte tenu des commentaires que j'ai faits, que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, qui représente le point culminant du processus d'intégration sur une période beaucoup plus longue — au moins un siècle — a été, dans l'ensemble, une bonne chose pour le Canada et les Canadiens.

Le président: Monsieur Campbell, vous avez la parole.

M. Bruce Campbell, directeur général, Centre canadien de politiques alternatives: Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant le comité pour discuter de questions relatives à la relation économique entre le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'ALENA.

Le fait que vous m'ayez invité montre que vous êtes disposés à entendre l'opinion et la voix de critiques, dont je suis depuis longtemps.

Vous avez des exemplaires de mon mémoire. Je vais en faire un résumé pour respecter mon temps de parole de 15 minutes. J'ai laissé au greffier un tableau où l'on fait état des différends liés à la disposition sur le règlement des différends entre un investisseur et un État. C'est un tableau étoffé que vous voudrez sans doute consulter tout au long de vos audiences. J'ai pensé vous le laisser, même s'il n'est pas au cœur de ma présentation.

There has been a great deal of talk these days about moving to levels of economic integration. I want to begin by describing Canada-U.S. integration as a process with a variety of possible tracks and speeds from small steps to quantum leaps.

You should know that "integration" is defined by the Oxford dictionary as "a process where two or more entities come together to form a single entity." Implied in the definition is an equality of the separate entities and a new entity that combines equal elements of the pre-existing entities.

In a process of coming together where one entity is dominant, the resulting combination tends to resemble that of the dominant entity. This is called "assimilation."

The distinction is relative because we are talking about a process that often more closely resembles assimilation than it resembles integration. Nevertheless, I will stick with the latter term because that is the common usage.

Integration is happening incrementally through the actions and decisions of corporations within the NAFTA policy framework. It is also occurring explicitly within a number of created NAFTA-established bodies. The Chapter 20 NAFTA commission has 20 of those or more on a whole variety of issues. It is also happening through explicit harmonization measures taking place in forums outside of the NAFTA apparatus, most notably in the post-September 11 measures to harmonize security, immigration, refugee policy and practices, et cetera.

It is happening implicitly through social policy harmonization and tax policy harmonization. NAFTA does not mandate this kind of harmonization and it is not inevitable. However, it facilitates the tax cut agendas of neo-conservative governments.

A second track is the FTA negotiations, which is currently on; that is proceeding very much in the NAFTA mould. In the same way that NAFTA was an extension and deepening of the original bilateral FTA, so the FTAA, as it seems to be shaping up, is not only an extension but also a deepening of the NAFTA model.

A proposed integration track, which is characteristically or variously characterized as piecemeal or gradualist, envisages a series of leaps, some big, some small, toward deeper levels of integration. I am sure that people have appeared before you on several of these, from customs union to common trade policy to common security perimeter, et cetera, the most radical of which is so-called "common currency."

Finally, the proposed track, which I am sure you also are well aware of since it has been discussed broadly, is the notion of the big idea or the grand bargain. I will not go into that in any detail except to say that the essence of that is to trade economic security, which is Canada's goal, and homeland security, which is the United States' goal. For Canada, that means putting the

On a beaucoup parlé ces derniers temps de passer à divers niveaux d'intégration économique. Tout d'abord, je décrirai l'intégration canado-américaine comme un processus offrant toute une gamme de voies et de cheminements possibles allant des petits pas à des bonds prodigieux.

D'après le dictionnaire, «l'intégration» se définit comme un «processus où deux entités ou plus se réunissent pour n'en former qu'une seule». Implicitement, cette définition reconnaît l'égalité des deux entités distinctes, ainsi qu'une nouvelle entité qui combine les éléments égaux des entités préexistantes.

Dans un processus de fusion où une entité est dominante, la combinaison qui en résulte ressemble généralement à l'entité dominante. C'est ce qu'on appelle «l'assimilation».

Cette distinction n'est pas négligeable car nous sommes en présence d'un processus qui souvent ressemble davantage à l'assimilation qu'à l'intégration. J'utiliserai néanmoins ce dernier terme puisqu'il est d'usage courant.

L'intégration se fait graduellement par l'entremise des actions et des décisions des sociétés relevant du cadre de politique de l'ALENA. Elle survient aussi manifestement à l'intérieur d'un certain nombre d'instances créées dans la foulée de l'ALENA. La commission du libre-échange constituée à partir du chapitre 20 en compte une vingtaine ou plus sur une myriade de questions. Elle passe également par l'application de mesures d'harmonisation explicites prises en dehors de l'appareil de l'ALENA, les plus notables étant les mesures adoptées après le 11 septembre pour harmoniser la sécurité, l'immigration, la politique et les pratiques concernant les réfugiés, et cetera.

L'intégration se fait aussi implicitement par le biais de l'harmonisation des politiques sociales et fiscales. L'ALENA n'exige pas ce genre d'harmonisation et elle n'est pas inévitable. Toutefois, elle facilite l'application des programmes de réduction d'impôts des gouvernements néo-conservateurs.

Une deuxième voie est celle des négociations de l'Accord de libre-échange des Amériques, l'ALEA, qui ont cours à l'heure actuelle. Ce processus s'inspire énormément du modèle de l'ALENA. Tout comme l'ALENA était le prolongement et l'approfondissement de l'ALE bilatéral original, l'ALEA se dessine non seulement comme un prolongement mais aussi un élargissement du modèle de l'ALENA.

Tout projet d'intégration, qu'il soit caractérisé par une approche à la pièce ou graduelle, envisage une série d'avancées, certaines modestes, d'autres importantes, vers un niveau plus étroit d'intégration. Je suis sûr que vous avez entendu des témoins qui vous ont parlé de ces divers niveaux d'intégration, de l'union douanière au périmètre de sécurité commun en passant par une politique commerciale commune, la version la plus radicale étant la prétendue «monnaie commune».

Enfin, une autre voie proposée, que vous connaissez sûrement, étant donné qu'on en a beaucoup discuté, repose sur une idée maîtresse, celle de la grande braderie. Je n'entrerai pas dans le détail, si ce n'est pour dire qu'essentiellement, cela revient à négocier la sécurité économique, l'objectif du Canada, et la sécurité intérieure, l'objectif des États-Unis. Pour le Canada, cela

remaining components of our sovereignty on the table in one mother of a negotiation — from culture, energy, customs union, agriculture, you name it — in return for enhanced access and secure access, which we still do not have, for Canadian goods, services and for mobility, for knowledge workers and for full citizenship for Canadian investors in the United States. That is the big idea.

The proponents stress the window of opportunity, although, in light of recent events, I am not sure that opportunity is there. However, it is a serious proposal and the full weight of the business lobby is behind it. We may see it come back, probably in a post-Chrétien government.

There are those like myself who do not think the Canadian government should be actively pursuing deeper levels of integration with the United States along the tracks outlined above. My approach is a minimalist one. I think further integration should be avoided or reshaped where possible, and reversed where feasible.

In my view, the impact of nearly 10 years of NAFTA and 15 years of the FTAA has been negative when measured against the only criterion that ultimately counts. When evaluating public policy we must ask: Has it bettered the lives of our citizens?

These agreements imbed neo-conservative structures and policies. They radically change the balance between the market and government, between investor and citizen rights; and, worse, they freeze this imbalance in a constitutional arrangement, which is difficult or impossible to reverse.

In looking at NAFTA's impacts, it is important to stress, though, that causality is complex, that not all bad things that have happened can be attributed in whole or even in part to NAFTA. However, there is a fundamental dynamic that operates between a government pursuing neo-conservative policies and operating within a NAFTA framework, which tends to magnify the negative pressures.

The complexity of causation and the interaction between NAFTA and neo-conservative policies, all on a varied landscape of social and labour market institutions, do affect social and economic outcomes differently. Even if one were to deny the negative effects of the result of NAFTA, one can surely ask why it did not deliver on its own promises: the promise of secure market access, the promise of enhanced productivity, the promise of more and better jobs, of stronger social programs and generalized prosperity.

What have been the major NAFTA-related impacts? What problems has it helped to create or exacerbate? In what areas has it not solved the problems it was supposed to solve? I am assuming that some of these questions are questions that you are trying to answer in this committee.

voudrait dire mettre sur la table dans le cadre d'une méga-négociation les composantes restantes de notre souveraineté — la culture, l'énergie, les douanes, l'agriculture, et j'en passe — afin d'obtenir en retour un accès sûr et amélioré, que nous n'avons toujours pas, pour les biens et services canadiens, la mobilité pour les travailleurs du savoir ainsi que la pleine citoyenneté pour les investisseurs canadiens aux États-Unis. Voilà l'idée maîtresse.

Les partisans de cette idée sont convaincus qu'il faut profiter d'une conjoncture favorable bien qu'étant donné les événements récents, je ne suis pas certain que cette conjoncture existe toujours. Cependant, il s'agit là d'une proposition sérieuse que le lobby du milieu des affaires appuie de tout son poids. Nous en verrons peut-être la résurgence, sans doute dans un gouvernement post-Chrétien.

D'autres, comme moi, pensent que le Canada ne devrait pas chercher activement à accroître son niveau d'intégration avec les États-Unis selon les modèles mentionnés ci-dessus. Mon approche est minimaliste. J'estime qu'il faut éviter toute intégration plus poussée, la modifier si possible et carrément renverser la vapeur, là où c'est faisable.

À mon avis, l'expérience de près de 10 ans d'ALENA et de 15 ans d'ALE a été négative si on la juge en fonction du seul critère qui compte au fond. Pour évaluer la politique gouvernementale, la seule question qu'il faut se poser est la suivante: a-t-elle amélioré la vie des citoyens?

Ces accords concrétisent les politiques et les structures néo-conservatrices. Ils altèrent radicalement l'équilibre entre le marché et le gouvernement, entre les droits de l'investisseur et du citoyen et, pis encore, ils fixent ce déséquilibre dans un arrangement constitutionnel, ce qui fait qu'il est difficile ou impossible de faire marche arrière.

Lorsqu'on examine les répercussions de l'ALENA, il faut souligner qu'il est complexe d'établir une causalité, et que l'on ne saurait attribuer toutes les mauvaises choses qui sont arrivées, en totalité ou même en partie, à l'ALENA. Cependant, il existe une dynamique fondamentale qui opère entre un gouvernement appliquant des politiques néo-conservatrices et le cadre de l'ALENA, qui tend à amplifier les pressions négatives.

La complexité de la relation de cause à effet et de l'interaction entre l'ALENA et les politiques néo-conservatrices, qui s'inscrivent sur la toile de fond variée des institutions sociales et du marché du travail, se traduit par des résultats socio-économiques différents. Même si l'on voulait nier les effets négatifs de l'ALENA, il y aurait certainement lieu de se demander pourquoi l'accord n'a pas tenu ses propres promesses: la promesse d'un accès sûr aux marchés, la promesse d'une productivité accrue, la promesse d'emplois plus nombreux et mieux rémunérés, de programmes sociaux plus vigoureux et une prospérité généralisée.

Quelles ont été les principales répercussions de l'ALENA? Quels problèmes l'accord a-t-il contribué à créer ou à exacerber? Dans quels domaines n'a-t-il pas permis de résoudre les problèmes qu'il était censé résoudre? Je suppose que ce sont là des questions auxquelles le comité s'efforce de trouver une réponse.

I put forward a list that is by no means exhausted or exhaustive. I will not go through all of them, but I will go briefly through some of them as my time is limited.

The period of economic and social restructuring has been long and painful. It has been marked by income loss, employment loss, growth of insecure and precarious employment and, though the worst is over, the restructuring continues. These are not unintended consequences of NAFTA, since NAFTA and its policy siblings were designed to transfer power from workers to management and investors, from wages to profit and from the public sector to the market.

What have been the net employment effects? Despite the much improved job creation record of the last few years, and I would say it is driven mainly by demand within the domestic economy, unemployment is as high now as when the FTA came into effect. I would cite a little-known Industry Canada study that came out a few years ago, which showed that in the first eight years of free trade, new jobs from increase in exports were actually more than outweighed by jobs displaced or destroyed by the growth of imports. The net effect of the increase in exports and imports was, in fact, negative. It is not something that is greatly talked about, however.

Negative social adjustment and harmonization is most dramatically evident in employment insurance. This has taken place under cover of the war on the deficit; and a cut in taxes, largely for upper income groups and corporations, has taken place under the cover of competitiveness. I do not think either was necessary or inevitable under NAFTA. Neo-conservative governments pursued an agenda that is reinforced, and not mandated, by NAFTA.

Though still much less extreme than in the United States, 15 years of free trade has seen major increases both in income inequality and wealth inequality. There also has been a deepening of poverty, homelessness, hunger and the use of food banks. NAFTA alone did not produce these effects; they are the product of a neo-conservative policy package as a whole, of which NAFTA is a key component.

NAFTA contains protections for social services such as health care and education, but these exemptions, as the Romanow Commission noted, are seriously flawed. In tandem with GATTs, they constitute a threat to domestic policy flexibility and options around health care reform. As yet, foreign penetration in this sector is limited. However, this is beginning to change; some governments, after years of financially starving health care, are opening the door to more for-profit delivery and financing. The very commercialization of health care weakens the effectiveness of the exemption and increases the possibility of a challenge from a foreign investor. The investor state dispute mechanism poses the

Je propose une liste qui est loin d'être exhaustive. Je ne vais pas la lire en entier, mais je passerai brièvement en revue certains points, puisque mon temps est limité.

La période de restructuration économique et sociale a été longue et pénible. Elle a été marquée par des pertes de revenus et d'emplois, une plus grande précarité de l'emploi et, bien que le pire soit passé, cette restructuration se poursuit. Ce ne sont pas là des conséquences imprévues de l'ALENA, puisque l'ALENA et les politiques qui y sont associées étaient conçues pour transférer le pouvoir des travailleurs aux gestionnaires et aux investisseurs, des salaires aux profits et du secteur public au marché.

Quelles ont été les conséquences nettes sur le plan de l'emploi? En dépit du bilan beaucoup plus intéressant de ces dernières années en termes de création d'emplois, dont je dirais qu'il est surtout attribuable à la demande de l'économie intérieure, le chômage est aussi élevé aujourd'hui qu'il l'était lors de l'entrée en vigueur de l'ALE. Je cite une étude peu connue d'Industrie Canada qui a été publiée il y a quelques années, dans laquelle on montre que durant les huit premières années de libre-échange, les emplois déplacés ou éliminés par la croissance des importations ont été en fait plus nombreux que les nouveaux emplois créés grâce à l'accroissement des exportations. L'effet net de l'augmentation des exportations et des importations était donc en fait négatif. Ce n'est pourtant pas un résultat dont on parle beaucoup.

Le rajustement et l'harmonisation à la baisse dans le domaine social apparaissent le plus clairement dans l'assurance-emploi. Cela s'est fait sous prétexte de lutter contre le déficit; et la baisse des impôts, bénéficiant surtout aux particuliers à revenu élevé et aux sociétés, a été consentie sous prétexte de renforcer la compétitivité. Je ne pense pas que l'une ou l'autre était nécessaire ou inévitable sous le régime de l'ALENA. Des gouvernements néo-conservateurs ont appliqué un programme qui est renforcé, et non pas dicté, par l'ALENA.

Bien que ce phénomène soit beaucoup moins extrême qu'aux États-Unis, 15 années de libre-échange ont débouché sur un accroissement très marqué de l'inégalité des revenus et de l'inégalité de la richesse. Il y a eu parallèlement un approfondissement de la pauvreté et du phénomène des sans-abri, de la faim et de l'utilisation des banques d'aliments. L'ALENA à lui seul n'a pas provoqué ces conséquences; elles sont le résultat d'un ensemble de politiques néo-conservatrices dont l'ALENA est un élément clé.

L'ALENA prévoit des protections pour les services comme la santé et l'éducation, mais ces exemptions comportent de graves lacunes, comme la Commission Romanow l'a fait remarquer. Ces lacunes, conjuguées à l'AGCS, constituent une menace en limitant notre marge de manoeuvre en termes de politiques intérieures et nos options en matière de réforme des soins de santé. Jusqu'à maintenant, la pénétration étrangère dans le secteur est limitée. Cela commence toutefois à changer; certains gouvernements, après avoir vu pendant des années leur système de soins de santé manquer cruellement d'argent, ouvrent la porte à la prestation de soins à but lucratif et au financement privé. La

most immediate danger since it is not subject to NAFTA's social service exemptions. Serious efforts need to be made to eliminate or limit the scope of investor state.

The gutting of the Auto Pact, namely the elimination of its ability to use the stick of mandated minimum content requirements to secure investment, has greatly intensified the competitive race for auto assembly and auto parts plants among the many jurisdictions of North America. As the Government of Ontario has recently learned, if you want to stay in the game, you have to make huge expenditures, both in direct and indirect subsidies and other incentives, to attract and maintain these investments. These have a huge fiscal impact. They reduce resources available for health, education and other social priorities.

There have been productivity increases in some sectors but not over all. The productivity gap that was supposed to close as a result of these agreements has not lessened, and there has been a disconnect between productivity increases and wage increases.

Canada has lost out to other NAFTA partners, notably Mexico, as a preferred location for foreign investors that want to produce for the North America market.

There has been no significant diversification of Canada's industrial structure. The weight of resource and resource manufacturing is still about where it was before the outset of free trade. Although there has been some growth in the high-tech sector, the deficit in high-tech product remains high and Canada's poor record in private sector research and development remains.

Finally, as anticipated, the huge increase in north-south trade weakened east-west commercial linkages, and our national transportation and communication structures have weakened. When combined with the weakening social bonds via federal cutbacks, et cetera, the questions must be asked: How much has this affected national unity? To what extent has North American economic integration, which has clearly produced economic disintegration relatively, weakened national, social, cultural and political ties?

I will conclude by saying that, except that NAFTA cannot be fundamentally renegotiated, at least in the foreseeable future, what should a progress Canadian government do to reverse the social decline that has occurred under free trade and to manage its economic relationship with the United States more or less within

commercialisation des soins de santé affaiblit l'efficacité de l'exemption et accroît la possibilité d'une contestation de la part d'un investisseur étranger. Le mécanisme de règlement des conflits relativement à l'État investisseur constitue un danger immédiat puisqu'il n'est pas assujéti aux exemptions prévues par l'ALENA pour les services sociaux. Il faut déployer de sérieux efforts pour éliminer la disposition relative à l'État investisseur ou en limiter la portée.

La mise au rancart du Pacte de l'automobile, c'est-à-dire l'élimination de la possibilité d'imposer des exigences en matière de contenu minimum pour l'obtention d'investissements, a fortement intensifié la rivalité entre les nombreux gouvernements d'Amérique du Nord pour l'obtention d'usines d'assemblage d'automobiles et de pièces d'automobiles. Comme le gouvernement de l'Ontario l'a appris récemment, si l'on veut rester dans la course, il faut consentir d'énormes investissements, sous forme de subventions directes et indirectes et d'autres encouragements, pour attirer et conserver de tels investissements. Ces dépenses directes et fiscales ont de lourdes conséquences financières et réduisent les fonds que l'on peut consacrer à la santé, à l'éducation et à d'autres priorités sociales.

Il y a eu des hausses de productivité dans certains secteurs, mais pas globalement. L'écart de productivité qui était censé se refermer à la suite de ces accords ne s'est pas amoindri et il y a eu dissociation entre la hausse de la productivité et l'augmentation des salaires.

Le Canada a perdu du terrain par rapport aux autres partenaires de l'ALENA, surtout le Mexique, comme endroit de prédilection pour les investisseurs étrangers qui veulent produire pour l'ensemble du marché d'Amérique du Nord.

Il n'y a pas eu diversification notable de la structure industrielle du Canada. Le poids du secteur des ressources et de la fabrication axée sur les ressources demeure encore à peu près le même qu'avant le libre-échange. Bien qu'il y ait eu une certaine croissance dans le secteur de la technologie de pointe, le déficit au chapitre des produits de haute technologie demeure élevé et le Canada continue d'avoir un piètre bilan au chapitre de la R-D dans le secteur privé.

Enfin, comme prévu, la très forte poussée du commerce nord-sud a affaibli les liens commerciaux est-ouest, et nos structures nationales de transport et de communications se sont affaiblies. Si l'on ajoute à cela l'affaiblissement des liens sociaux dans le sillage des compressions budgétaires fédérales, et cetera, des questions se posent: dans quelle mesure tout cela a-t-il affaibli l'unité nationale? Dans quelle mesure l'intégration économique nord-américaine, qui a clairement entraîné une désintégration économique relative, a-t-elle affaibli les liens nationaux, sociaux, culturels et politiques?

En conclusion, je dirai que, compte tenu du fait que l'ALENA ne peut pas fondamentalement être renégocié, tout au moins dans un avenir prévisible, qu'est-ce qu'un gouvernement canadien progressiste devrait faire pour enrayer le déclin social qui s'est produit sous le régime du libre-échange et pour gérer ses relations

the existing framework and do it in such a way as to slow down, reshape or reverse the integration process? Again, I have a list that I really do not have time to go into in detail.

The first point is to put the emphasis on strengthening the national economy through a variety of macroeconomic, labour market, industrial policy pools. They have been affected variously — some a little bit, some significantly — by NAFTA. Although there are constraints, there is still a lot of national policy space remaining under the NAFTA. The government should identify and maximize that space, test the limits of it, where appropriate and, adopt a more activist economic policy. I have included a number of specific measures as they relate to NAFTA.

Second, we should deal with bilateral issues and irritants as they arise. For example, we must ensure minimum delay for goods, services and people crossing the border. We should push NAFTA partners to strengthen the social security exemption and constrain or eliminate the investor state mechanism. We should act multilaterally in commercial and other areas to contain United States unilateralism through international laws, although we well know there are limits to that.

The WTO dispute settlement mechanism was one of the goals in NAFTA and, although we did not achieve it, we achieved something greater in dispute settlement. We got more of what we wanted in dispute settlement in the WTO. We got a definition of subsidies; we got some common rules. We never got that in NAFTA and that is why most disputes of that kind are going to the WTO.

I would also like to emphasize the need to work in multilateral fora in areas of human rights, environment, health and culture.

I will stress a number of conventions, which I have listed. The last of those is the cultural diversity instrument, which is designed to constrain and circumscribe commercial agreements. Happily, Canada is taking a lead in that respect.

The tendency among those who have brought us NAFTA is to dismiss its negative effects and to forge ahead with the agenda. I want to quote John Ralston Saul, who observed that the memory of the 1998 election has been suppressed. He talks about a kind of induced Alzheimer's. He says:

We seem to be unable to allow ourselves the dignity of engaging in this sort of straightforward reconsideration of our acts. After all, questioning is the great strength of

économiques avec les États-Unis plus ou moins dans le cadre existant, mais de manière à ralentir, réorienter ou inverser le processus d'intégration? Encore là, j'ai une liste que je n'ai pas vraiment le temps de présenter de façon détaillée.

Le premier point est qu'il faut mettre l'accent sur le renforcement de l'économie nationale en utilisant divers outils de politiques macro-économiques, industrielles et du marché du travail. Ces politiques ont été influencées à divers degrés — certaines légèrement, d'autres en profondeur — par l'ALENA. Bien qu'il y ait des contraintes, il reste encore sous le régime de l'ALENA un espace politique national considérable. Le gouvernement devrait identifier et maximiser cet espace, en tester les limites, le cas échéant, et adopter une politique économique plus interventionniste. J'ai énuméré dans mon document un certain nombre de mesures précises dans le cadre de l'ALENA.

Deuxièmement, nous devrions régler les problèmes et irritants bilatéraux au fur et à mesure qu'ils surgissent. Par exemple, nous devons réduire au minimum les délais au passage de la frontière pour les biens, les services et les gens. Nous devrions insister auprès de nos partenaires de l'ALENA pour renforcer l'exemption relative à la sécurité sociale et limiter ou éliminer le mécanisme relatif à l'État investisseur. Nous devrions agir dans un cadre multilatéral, dans les domaines commercial et autres, pour contenir l'unilatéralisme des États-Unis par l'application du droit international, même si nous savons bien que les possibilités sont limitées de ce côté.

Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC était l'un des objectifs de l'ALENA et, bien que nous ne l'ayons pas atteint, nous avons fini par obtenir quelque chose de mieux en matière de règlement des conflits. Nous nous sommes rapprochés davantage de ce que nous voulions pour le règlement des différends à l'OMC. Nous avons obtenu une définition des subsides; nous avons obtenu des règles communes. Nous n'avons jamais rien eu de cela à l'ALENA et c'est pourquoi la plupart des différends de ce genre aboutissent à l'OMC.

J'aimerais aussi insister sur le besoin de travailler dans un cadre multilatéral dans les domaines des droits de l'homme, de l'environnement, de la santé et de la culture.

J'ai énuméré ici un certain nombre de conventions, dont la dernière est l'instrument sur la diversité culturelle, qui est conçu pour limiter et circonscrire les ententes commerciales. Heureusement, le Canada est un chef de file dans ce dossier.

La tendance parmi ceux qui ont fait entrer le Canada dans l'ALENA est de balayer du revers de la main les incidences négatives et de foncer à toute vapeur pour poursuivre dans la même voie. Je veux citer John Ralston Saul, qui a fait observer que l'on a oblitéré de la mémoire collective les élections de 1998. Il évoque une sorte d'Alzheimer délibérément provoqué. Il dit:

On dirait que nous sommes incapables de nous accorder la dignité de nous livrer à cette sorte de simple reconsidération de nos actes. Après tout, la remise en

democracy; the ability to doubt without losing face. Instead we charge on, chanting 'Free Trade - Prosperity'.

I submit that NAFTA has not done what it was supposed to do. There should be an honest debate before proceeding down the road to deeper integration, whether by quantum leaps or small increments. Questions need to be asked.

Senator Corbin: Would the witness tell us briefly what the Canadian Centre for Policy Alternatives is?

Mr. Campbell: Established in 1980, the Canadian Centre for Policy Alternatives is an independent policy research organization. It has roughly 8,000 individual and organizational members who also make up the basis of our funding. We produce policy analysis and research on a wide range of economic and social policy issues. We have offices in Ottawa as well as in British Columbia and Manitoba, with new ones starting out in Saskatchewan and Nova Scotia.

The Chairman: Please proceed with your presentation, Mr. Wiebe.

Mr. John Wiebe, President and Chief Executive Officer, Asia-Pacific Foundation of Canada: Thank you for inviting me here this afternoon. I will not get into a debate with my colleagues here about NAFTA. Suffice it to say that our relationship with the United States in terms of economic trade is probably the most important one we have.

I want to make the point that we ought to look at diversifying our trade with other countries. Canada's exports to the U.S. are about 87 per cent of our total exports. In fact, if you add Canada, the United States and Mexico, NAFTA represents 89 per cent of our total exports, which amounts to about 31 per cent of our GDP, so we are very dependent at this point on the United States. Whether or not the NAFTA agreement has fulfilled all of its obligations, I would argue that the reason we have a trade surplus of the magnitude we have is the United States. We run deficits with practically every country other than the U.S.

I would like to make the case for us to look at the Asia-Pacific for trade. I would like to speak briefly to the opportunities we have and conclude with a plan of action, and I will do all of that in 10 minutes.

Why the Asia-Pacific? Asia is recovering from the financial crisis of 1997. While the notion of the Pacific century may have been over-hyped at the time, I believe it has simply been delayed. The facts speak for themselves. Asia-Pacific accounts for two thirds of the world's population; it accounts for 40 per cent of the world's trade; and it has the fastest growing economies in the world.

question est le grand atout de la démocratie, la capacité de douter sans perdre la face. Au lieu de cela, nous pressons le pas en déclamant «Vive le libre-échange, vive la prospérité».

Je soutiens que l'ALENA n'a pas eu les résultats escomptés. Il faudrait tenir un débat franc et ouvert avant d'aller plus loin dans l'intégration, que ce soit par bonds gigantesques ou à coups de petites étapes. Il y a des questions qu'il faut se poser.

Le sénateur Corbin: Le témoin nous dirait-il brièvement ce qu'est le Centre canadien de politiques alternatives?

M. Campbell: Fondé en 1980, le Centre canadien de politiques alternatives est une organisation indépendante de recherche dans le domaine des politiques. Il compte environ 8 000 membres, particuliers et organisations, qui contribuent aussi l'essentiel de notre financement. Nous publions des travaux de recherche et d'analyse des politiques sur un vaste éventail de questions de politiques économiques et sociales. Nous avons des bureaux à Ottawa, en Colombie-Britannique et au Manitoba, et nous en ouvrons de nouveaux en Saskatchewan et en Nouvelle-Écosse.

Le président: Veuillez nous faire votre exposé, monsieur Wiebe.

M. John Wiebe, président et chef de la direction, Fondation Asie-Pacifique du Canada: Je vous remercie de m'avoir invité cet après-midi. Je ne me lancerai pas dans un débat avec mes collègues ici présents au sujet de l'ALENA. Qu'il suffise de dire que nos relations avec les États-Unis sur le plan commercial et économique sont probablement les plus importantes que nous ayons.

L'argument que je veux vous présenter est que nous devons chercher à diversifier notre commerce en nous tournant vers d'autres pays. Les exportations du Canada vers les États-Unis représentent environ 87 p. 100 de nos exportations totales. En fait, si l'on additionne le Canada, les États-Unis et le Mexique, l'ALENA représente 89 p. 100 de nos exportations totales, ce qui constitue environ 31 p. 100 de notre PIB, de sorte que nous sommes très dépendants envers les États-Unis actuellement. Peu importe que l'ALENA ait rempli ses promesses ou non, je soutiens que la raison pour laquelle nous avons un excédent commercial d'une telle ampleur, c'est les États-Unis. Nous avons en effet un déficit avec presque tous les autres pays, à part les États-Unis.

Je voudrais vous convaincre que nous devons nous tourner vers l'Asie-Pacifique pour diversifier notre commerce. Je vais vous parler brièvement des possibilités qui s'offrent à nous et, en conclusion, je présenterai un plan d'action, et je vais faire tout cela en dix minutes.

Pourquoi l'Asie-Pacifique? L'Asie est en train de se remettre de la crise financière de 1997. Peut-être que l'on a quelque peu exagéré à l'époque en disant que le prochain siècle serait celui du Pacifique, mais je pense que cette réalité a simplement été retardée. Les faits parlent d'eux-mêmes. L'Asie-Pacifique compte les deux tiers de la population mondiale; elle représente 40 p. 100 du commerce mondial; et l'on y trouve les économies qui ont la croissance la plus rapide au monde.

Our total trade with the Asia-Pacific amounts to only approximately \$70 billion annually, but it is the highest after the United States. We do run approximately a \$30 billion deficit in trade. In that sense, we have an opportunity.

In terms of sheer size, Northeast Asia, Greater China, Korea and Japan represent the bulk of our past, present and future Asian commercial interactions. Add to this list India, more for potential than for existing commercial ties, and we have a reasonable short list of the geographical locations that we ought to be looking at.

I will quickly review the highlights of the countries with which I am dealing.

China is probably in the midst of one of the most profound economic transformations in the modern era. The process is provoking commensurate changes in virtually every other country in Northeast Asia. China's economy is enormous. In dollars terms, its GDP is the sixth largest in the world. If we use purchase power parity, it is the third largest after the U.S. and Japan.

Its growth rate is extraordinary. Last year's official figure of 8 per cent makes it the most dynamic economy in the world. Some would argue with that, but even if we cut it down by 2 per cent, it is still a very large number.

China is the world's workshop. With manufacturing wages in China averaging about 60 cents an hour, that is 5 per cent of the American average, and a seemingly infinite supply of labour, it can produce practically anything. In fact, 70 per cent of China's exports today are in areas where cheap labour is useful.

In 2001, China's exports rose by 23 per cent to \$266 billion. That accounted for 4.4 per cent of all the world's exports. Its trade surplus increased to over \$30 billion.

China is also becoming a consumer. Sales of cars in China last year exceeded \$1 million for the first time, and that figure is growing by 20 per cent per year. China already imports more from the rest of Asia than does Japan.

China has \$1 trillion in household savings. Most of it is lying fallow, if you will, in sprawling, dysfunctional state banks. A mere \$16 million is invested in mutual funds. The Bank of Montreal would like to get hold of some of that money. If the Chinese introduced a funded pension scheme, their mutual funds could grow to \$400 billion by 2010.

Notre commerce total avec l'Asie-Pacifique s'élève à seulement quelque 70 milliards de dollars par année, mais il vient au deuxième rang après le commerce avec les États-Unis. Nous avons cependant un déficit commercial d'environ 30 milliards de dollars. En ce sens, nous avons là une belle occasion.

En termes de volume, le nord-est de l'Asie, c'est-à-dire la Chine au sens large du terme, la Corée et le Japon, représente l'essentiel de nos interactions commerciales avec l'Asie dans le passé, le présent et l'avenir. Ajoutons à cette liste l'Inde, plutôt pour son potentiel que pour les liens commerciaux existants, et nous avons une courte liste raisonnable des points géographiques vers lesquels nous devons nous tourner.

Je vais passer brièvement en revue les faits saillants des pays dont je veux vous parler.

La Chine est probablement au beau milieu de l'une des transformations économiques les plus profondes de l'ère moderne. Ce processus provoque des changements de même ampleur dans presque tous les autres pays du nord-est asiatique. L'économie de la Chine est énorme. Exprimé en dollars, son PIB est le sixième au monde. Si l'on introduit la notion de parité du pouvoir d'achat, c'est la troisième économie après celle des États-Unis et du Japon.

Son taux de croissance est extraordinaire. Le chiffre officiel de 8 p. 100 pour l'année dernière en fait l'économie la plus dynamique au monde. Certains ont des doutes à ce sujet, mais même si l'on réduit ce chiffre de deux points de pourcentage, c'est encore un chiffre très impressionnant.

La Chine est l'atelier du monde entier. Le salaire horaire moyen dans le secteur manufacturier en Chine étant d'environ 60 cents, soit 5 p. 100 de la moyenne aux États-Unis, et le pays ayant un réservoir de main-d'œuvre apparemment infini, il peut produire pratiquement n'importe quoi. En fait, 70 p. 100 des exportations de la Chine de nos jours se situent dans des secteurs où il est utile de pouvoir compter sur une main-d'œuvre bon marché.

En 2001, les exportations de la Chine ont augmenté de 23 p. 100 pour atteindre 166 milliards de dollars. Cela représentait 4,4 p. 100 de toutes les exportations du monde. Son excédent commercial a augmenté pour dépasser les 30 milliards de dollars.

La Chine est également en train de devenir un consommateur. Les ventes de voitures en Chine l'année dernière ont dépassé un million de dollars pour la première fois, et ce chiffre augmente de 20 p. 100 par année. La Chine importe déjà plus que le Japon du reste de l'Asie.

La Chine a un billion de dollars en épargnes des ménages. La plus grande partie de cet argent est en jachère, si l'on peut dire, sous forme de dépôts dans de gigantesques banques d'État dysfonctionnelles. À peine 16 millions de dollars sont investis dans des fonds mutuels. La Banque de Montréal aimerait mettre la main sur une partie de cet argent. Si les Chinois introduisaient un régime de retraite financée par cotisations, leurs fonds mutuels pourraient atteindre 400 milliards de dollars d'ici 2010.

Last year China surpassed America as the world's largest recipient of foreign investment at \$53 billion. That is not anywhere near where the U.S. inflows have been traditionally, but they have gone down substantially. Notwithstanding that, figures for China in the next few years are looking at \$50 to \$60 billion annually in FDI.

We have a country that is growing fast and that provides an opportunity for Canadians to diversify trade. Our trade with China, if we look at it today, and I do not have graphs with me, is increasing every year by 10 per cent to 15 per cent.

Japan is our second largest trading partner. We think of Japan as a country in crisis, and we think of it as being stagnant. However, it is still the second largest economy in the world, representing 13.5 per cent of the world's GDP.

Its per capita income is amongst the highest in the G7 countries. As a percentage of current GDP, the value of Japan's two-way foreign trade was only 16 per cent. It is not as trade dependent as Canada, which is around 60 per cent. Germany is around 57 per cent. China is about 40 per cent. The U.S. is around 12 per cent.

As we can see, Japan, as a consumer economy is potentially enormous. Its GDP is mostly internal. Restructuring is underway, although the pace and depth of reform in Japan are less impressive than what is being observed in China. We feel that it would be a serious error to dismiss these efforts as inconsequential.

Signs suggest that Japan is on the verge of a major transformation that will be important to Canada. There is an influx of foreign investment. In 1981, the share of foreign ownership in the Japanese stock market was 5 per cent; today it is 20 per cent. That is changing the dynamics of the Japanese economy.

The takeover by Nissan of Renault and the long-term credit bank by Ripplewood are changing the corporate culture of Japan. Again, this is having an effect on our potential.

The job market in Japan is evolving. Traditionally, we had the iron rice bowl, where people were not laid off. We do now have unemployment. That is not good, but that is a recognition of the opening market.

We are seeing political change. There is a realignment between the civil service, the legislature and the PMO and the rise of civil society.

Japan is changing and coming back. Japan holds a great opportunity for Canada.

L'année dernière, la Chine a dépassé l'Amérique à titre de principal destinataire de l'investissement étranger, à hauteur de 53 milliards de dollars. C'est très loin de ce qu'étaient traditionnellement les investissements aux États-Unis, mais ceux-ci ont diminué considérablement. Néanmoins, on s'attend à ce que l'investissement étranger direct en Chine oscille autour de 50 à 60 milliards de dollars par année au cours des prochaines années.

Nous sommes donc en présence d'un pays qui connaît une croissance rapide et qui offre aux Canadiens une occasion de diversifier leur commerce. Notre commerce avec la Chine, si l'on examine la situation actuelle, et je précise que je n'ai pas de graphique sous la main, augmente chaque année de 10 à 15 p. 100.

Le Japon est notre deuxième partenaire commercial en importance. Nous avons du Japon l'image d'un pays en crise, d'un pays stagnant. Pourtant, c'est encore la deuxième économie au monde en importance, représentant 13,5 p. 100 du PIB mondial.

Son revenu par habitant est parmi les plus élevés des pays du G7. En pourcentage du PIB actuel, la valeur du commerce extérieur bilatéral du Japon était de seulement 16 p. 100. Ce n'est donc pas un pays aussi dépendant du commerce que le Canada, où ce chiffre est d'environ 60 p. 100. En Allemagne, c'est environ 57 p. 100; en Chine, environ 40 p. 100; aux États-Unis, environ 12 p. 100.

Comme vous pouvez le voir, le Japon a un potentiel énorme en tant qu'économie de consommation. Son PIB est surtout intérieur. Une restructuration est en cours, bien que le rythme et la profondeur des réformes au Japon soient moins impressionnants que ce que l'on observe en Chine. Nous estimons que ce serait une grave erreur de juger ces réformes sans conséquence.

Certains indices donnent à penser que le Japon est au seuil d'une transformation en profondeur qui sera importante pour le Canada. Il y a un afflux d'investissements étrangers. En 1981, la part de la propriété étrangère sur le marché boursier japonais était de 5 p. 100; aujourd'hui, elle est de 20 p. 100. Cela change la dynamique de l'économie japonaise.

Le rachat de Nissan par Renault et de la banque de crédit à long terme par Ripplewood change la culture de l'entreprise du Japon. Cela a également une incidence sur notre potentiel.

Le marché du travail au Japon est en évolution. Traditionnellement, nous avions le bol de riz en acier, et les gens n'étaient jamais mis à pied. Aujourd'hui, il y a du chômage. Ce n'est pas bon, mais c'est un signe de l'ouverture du marché.

Nous assistons à des changements politiques. Il y a un réalignement entre la fonction publique, la branche législative et le bureau du premier ministre, et l'émergence de la société civile.

Le Japon change, le Japon est de retour. Il présente une très belle occasion pour le Canada.

Let me look quickly at Korea, which has also rebounded strongly following economic difficulties of the 1990s. Its per capita income last year exceeded \$10,000 U.S., which shows how quickly Korea has moved. Twenty years ago the per capita income was around \$3,000. Korea is becoming an opportunity for Canada.

In India, our current trade is only \$2 billion but increasing rapidly. It was \$900 million in 1991 and is \$2 billion today and moving up quickly. Services are the most dynamic sector that we would look to for India.

This was a quick overview of the region, one in which we have a great deal of opportunity.

Mr. O'Neill mentioned that one of the trends that we are seeing is intra-regionalization or intra-region trade. That is very true.

The Asian region is trading more with itself today than before. Japan, for example, is exporting less to Canada and more to China. Chinese trade with other Asian nations is increasing. Part of that is a desire, frankly, to be less dependent on the United States. Part of it is an understanding of failing markets in the U.S. Part of it is China's accession to the WTO.

All of those reasons, amongst others, are making those countries look inward rather than outward. The other part they are looking at is the regionalization in the EU and in North America. They are reacting to it. We think we need to spend time ensuring that we are not left out of that particular activity.

Indeed, our NAFTA partners, the U.S. and Mexico, are ensuring that they are not left out. The U.S. is moving fairly aggressively in looking at free trade agreements with Asian countries. Mexico is in negotiations with China and other Asian countries. One of the attractions that Asian countries have for a free trade agreement with Mexico might be access to NAFTA.

While Canada has had one foray into FTAs in Asia with Singapore, we believe we ought to look very seriously at doing more.

I will not go through sectors of opportunity. The Department of Foreign Affairs has many more resources than we do. However, it is important that we do have a sense of where our comparative advantage is in terms of the Asian marketplace and that we spend some time and effort focusing on those areas in terms of developing our brand and our marketing channels.

Environmental goods and services is an area where Canada has a good brand with the potential to develop in a real sense in that marketplace. We have the opportunity to become the number-one supplier to Asia.

Jetons maintenant un bref coup d'oeil sur la Corée, qui a également connu une forte reprise après avoir éprouvé des difficultés économiques durant les années 90. Son revenu par habitant a dépassé l'année dernière les 10 000 \$ US, ce qui montre à quel point le changement a été rapide en Corée. Il y a 20 ans, le revenu par habitant était d'environ 3 000 \$. La Corée est en train de devenir une belle occasion pour le Canada.

En Inde, notre commerce actuel est de seulement deux milliards de dollars, mais il augmente rapidement. Il était de 900 millions de dollars en 1991, se situe à deux milliards de dollars aujourd'hui et est en augmentation rapide. Les services sont le secteur le plus dynamique et offrent les plus belles possibilités pour l'Inde.

C'était donc un bref survol de la région, qui est très riche de possibilités.

M. O'Neill a dit que l'une des tendances que nous discernons est l'intra-régionalisation ou le commerce intra-régional. C'est tout à fait vrai.

Les pays asiatiques commercent plus entre eux qu'ils ne le faisaient auparavant. Le Japon, par exemple, exporte moins au Canada et plus en Chine. Le commerce de la Chine avec d'autres pays d'Asie augmente. À vrai dire, cela reflète en partie le désir d'être moins dépendant envers les États-Unis. C'est aussi en partie le résultat de l'effondrement des marchés aux États-Unis. C'est en partie grâce à l'accession de la Chine à l'OMC.

Toutes ces raisons, et d'autres encore, incitent ces pays à se tourner vers l'intérieur plutôt que vers l'extérieur. Par ailleurs, ces pays assistent à la régionalisation au sein de l'UE et en Amérique du Nord. Ils réagissent à ce phénomène. Nous pensons que nous devons déployer des efforts pour s'assurer de ne pas être laissés à l'écart de cette activité.

Or nos partenaires de l'ALENA, les États-Unis et le Mexique, s'efforcent bel et bien de ne pas être tenus à l'écart. Les États-Unis se démènent assez énergiquement pour conclure des accords de libre-échange avec les pays d'Asie. Le Mexique est en négociation avec la Chine et d'autres pays asiatiques. L'une des raisons qui incitent les pays d'Asie à vouloir un accord de libre-échange avec le Mexique, c'est peut-être que cela leur donnerait accès à l'ALENA.

Le Canada a exploré une possibilité de libre-échange en Asie avec Singapour, mais nous croyons que nous devrions envisager très sérieusement d'en faire plus.

Je ne décrirai pas les possibilités secteur par secteur. Le ministère des Affaires étrangères a beaucoup plus de ressources que nous. Cependant, il importe de noter que nous avons une bonne idée de nos avantages comparatifs sur le marché asiatique et que nous consacrons du temps et des efforts à étudier ces questions en vue d'améliorer notre image de marque et de renforcer nos échanges commerciaux.

Dans le secteur des biens et services environnementaux, le Canada a une bonne image de marque et le potentiel pour s'implanter solidement sur ce marché. Nous avons l'occasion de devenir le fournisseur numéro un en Asie.

Education and training is another area of opportunity. We already have an increasing number of foreign students from the region in Canada. We are increasingly taking education out to them.

There are opportunities in the fields of tourism, film and entertainment. Canada's technologies are world-renowned. We recently had an Oscar for our animation work. This is an area that we need to develop further.

Biotechnology, medical sciences and natural resources are also areas in which we could seek opportunity.

How do we do this? There is a case for Canada engaging Asia in a greater way than we have in the past. There are opportunities for us to diversify our trade with the region and increase our economic activity.

What should we do? Engage, engage, engage. We must initiate discussions on free trade agreements. A couple of years ago we suggested it was time to devote a commensurate amount of effort to liberalization outside North America as we had inside. At that time, we suggested Japan and Korea, given our Asian focus at the Asia-Pacific Foundation.

We also pointed out that many bilateral initiatives should be designed as intermediate steps towards broader economic liberalization. That is a means rather than an end.

In May of last year, we added some structure to the suggestion. With specific reference to Japan, we suggested that rather than attempt to negotiate a formal FTA with Japan, Canada should think about adopting a comprehensive economic agreement similar to the one we have with Singapore.

We also believe that we need to develop a better brand or image in the region. We have indicated in previous reports that Canada is losing market share in Asia. In fact, as our trade goes up with Asia and we sell more in real dollar value, we are losing market share. That means we are not keeping up with the growth in the region. Image or brand-wise, we are widely regarded as a friendly, clean country with plenty of clean, natural resources and a willingness to tolerate diversity. However, we are manifestly not seen as purveyors of high technology, nor generally associated with the provision of high-quality goods and services in many industrial categories. That is an old image of Canada, but it is also a real one. Our exports to the region are dominated by natural resource products and unfinished goods.

L'éducation et la formation offrent également beaucoup de potentiel. Nous avons déjà un nombre croissant d'étudiants étrangers de cette région au Canada. De plus en plus, nous allons sur place leur fournir des services d'éducation.

Il y a de belles possibilités dans les domaines du tourisme, du cinéma et du divertissement. Les technologies canadiennes ont une réputation mondiale. Nous avons récemment obtenu un Oscar pour nos travaux dans le domaine du dessin animé. C'est un secteur que nous devons développer davantage.

La biotechnologie, les sciences médicales et les ressources naturelles sont également des secteurs riches de possibilités que nous devrions explorer.

Comment faire tout cela? On peut soutenir que le Canada doit s'engager en Asie plus profondément que nous ne l'avons fait dans le passé. Nous avons là des occasions de diversifier notre commerce dans la région et d'accroître notre activité économique.

Que devons-nous faire? Il faut s'engager, s'engager et encore s'engager. Nous devons prendre l'initiative de pourparlers en vue de conclure des accords de libre-échange. Il y a deux ou trois ans, nous avons dit que le temps était venu de consacrer un effort proportionnel à la libéralisation commerciale à l'extérieur de l'Amérique du Nord, par rapport à l'effort que nous y consacrons à l'interne. À cette époque, nous proposons le Japon et la Corée, compte tenu que la Fondation Asie-Pacifique se tourne d'abord et avant tout vers l'Asie.

Nous avons également fait remarquer que beaucoup d'initiatives bilatérales devraient être conçues comme des étapes intermédiaires vers une libéralisation plus générale de notre économie. C'est un moyen plutôt qu'une fin.

En mai dernier, nous avons étoffé davantage cette suggestion. Au sujet du Japon en particulier, nous avons dit qu'au lieu de tenter de négocier un accord officiel de libre-échange avec le Japon, le Canada devrait songer à adopter une entente économique globale semblable à celle que nous avons conclu avec Singapour.

Nous croyons également que nous devons améliorer notre image de marque dans la région. Nous avons dit dans des rapports précédents que le Canada est en train de perdre des parts du marché en Asie. En fait, à mesure que notre commerce augmente avec l'Asie et que nous vendons plus en chiffres absolus, notre part du marché diminue. Cela veut dire que nous n'arrivons pas à suivre le rythme de la croissance dans la région. Sur le plan de l'image de marque, nous sommes généralement considérés comme un pays amical, bien tenu, riche en ressources naturelles et très accueillant et tolérant en terme de diversité. Cependant, nous ne sommes manifestement perçus comme des fournisseurs de haute technologie, pas plus que nous ne sommes généralement associés à la fourniture de biens et services de qualité dans de nombreux secteurs industriels. C'est une image désuète du Canada, mais c'est aussi une image vraie. Nos exportations vers la région sont dominées par les ressources naturelles et les produits non finis.

The idea is to brand Canada as something beyond that image. We do have areas of comparative advantage, which I laid out earlier, that we need to work on. We also need to build a better brand for Canada in the region.

We need to strengthen and coordinate the people-to-people links. We have an opportunity, with the immigration from Asia to this country, to use what we have called in the Asia-Pacific Foundation, our "hidden advantage." The Asian community is not yet engaged with the Canadian community in a way that benefits long-term exports, or business development in this country. We need to work on that.

Government needs to continue to participate in its multilateral activities and undertake a lot of coordination, because we have a lot of activities going on in Asia these days through different departments and agencies, but little coordination in terms of track two activities. We think that is important.

Finally, we should promote investment in Asia. Canadians do not generally recognize outward investment as an economic development tool, but it is. We should be looking at opportunities in the region. Given that they are just on the upswing, we think it is an opportunity. Manulife has taken the opportunity and done well in Japan. We think that kind of example should be followed.

In summary, there is real potential in the Asia-Pacific for Canada to diversify its trade. It will require government leadership in terms of trade facilitation, tariff reduction, mutual recognition agreements and a host of other path-clearing activities. It will require coordination and cooperation between the governments, communities and businesses.

The Chairman: This is our twenty-second meeting on this subject. We have acquired a bit of information. The bell in the background is the House of Commons bell and not the Senate bell.

Senator Graham: I thought all the witnesses were very interesting and rather divergent in their views.

I have to confess that Mr. O'Neill and I have something in common, because we come from the same part of the world, where some people regard their birth as a personal accomplishment rather than a biological accident. However, I shall restrain from discussing the complexities of trade between Canada and Cape Breton.

I welcome you here, Mr. O'Neill. Both verbally, and in this economic integration report, you note that the share of intra-firm trade and total trade between U.S. and Canada declined

L'idée est de refaire l'image de marque du Canada comme un pays qui a plus que cela à offrir. Nous avons effectivement des avantages comparatifs dans certains secteurs, que j'ai énumérés tout à l'heure, et nous devons y travailler. Nous devons également établir une meilleure image de marque du Canada dans toute la région.

Nous devons renforcer et coordonner les liens sur le plan des contacts personnels. Nous avons l'occasion, étant donné l'immigration venue d'Asie dans notre pays, d'utiliser ce que nous avons appelé, à la Fondation Asie-Pacifique, notre «avantage caché». La communauté asiatique n'est pas encore engagée au sein de la communauté canadienne de manière à en faire bénéficier nos exportations à long terme ou le développement du commerce dans notre pays. Nous devons y travailler.

Le gouvernement doit continuer de participer aux activités multilatérales et faire beaucoup de coordination, parce que nous avons beaucoup d'activités en Asie de nos jours, par l'entremise de divers ministères et organismes, mais il y a très peu de coordination des activités secondaires. Nous trouvons que c'est important.

Enfin, nous devons promouvoir l'investissement en Asie. Les Canadiens ne reconnaissent pas généralement l'investissement à l'étranger comme un outil de développement économique, mais c'en est un. Nous devrions étudier les occasions d'affaires dans la région. Étant donné que ces pays sont en pleine reprise, nous croyons qu'il y a là de belles occasions. Manulife a saisi l'occasion et s'est solidement implantée au Japon. À notre avis, c'est un exemple à suivre.

En résumé, l'Asie-Pacifique offre au Canada un très bon potentiel pour diversifier ses échanges commerciaux. Il faudra que le gouvernement prenne l'initiative pour faciliter le commerce, réduire les droits de douanes, conclure des ententes de reconnaissance mutuelle et déployer une foule d'autres activités pour débayer le terrain. Il faudra beaucoup de coordination et de coopération entre les gouvernements, les collectivités et les entreprises.

Le président: C'est la vingt-deuxième séance que nous consacrons à cette question. Nous avons acquis un peu d'information. La sonnerie que vous entendez à l'arrière-plan est celle de la Chambre des communes et non pas la sonnerie du Sénat.

Le sénateur Graham: J'ai trouvé que tous les témoins étaient très intéressants et que leurs opinions étaient plutôt divergentes.

Je dois avouer que M. O'Neill et moi-même avons quelque chose en commun, parce que nous venons tous les deux de la même partie du monde, là où les gens considèrent leur naissance comme une réalisation personnelle plutôt qu'un accident biologique. Je vais toutefois m'abstenir de discuter des aspects complexes des échanges commerciaux entre le Canada et le Cap-Breton.

Je vous souhaite la bienvenue ici, monsieur O'Neill. À la fois dans votre témoignage verbal et dans ce rapport sur l'intégration économique, vous faites remarquer que la part du commerce entre

in the 15 year period of 1983-98. Today you told us that the U.S. intra-firm exports dropped from 51 per cent to 36 per cent of total exports. What does this result say about the ability of Canadian firms, not possessing large U.S. parent companies, to supply the U.S. market?

Mr. O'Neill: If you see a decline in the intra-firm trade, and for the most part intra-firm trade occurs in very large corporations, like the auto assembly firms, it suggests two things. First, they are doing a lot more outsourcing, and second, the competitive capacity of smaller firms to break into markets where larger firms have traditionally been dominant, clearly exists. We do not have direct evidence. We do not have enough detailed data on the firm-by-firm export activity and we cannot get it because it is confidential information. However, the inference that would logically flow from this is that Canadian firms clearly have been able to compete effectively with larger firms, both in general markets and trading with or selling to those larger multinational companies.

Senator Graham: We have heard concerns about a so-called "hollowing out" of corporate Canada could occur, if corporate head offices shift location to the U.S. Should we be worried about that occurring?

Mr. O'Neill: In my view, no. The evidence does not suggest that that is what we are seeing. The fact that companies are listing on the New York Stock Exchange is not evidence of hollowing out.

There are two facts. One is that Canadian investment in operations in the U.S. is now almost equal to the flow in the other direction. That might give rise to the concern, but what you see happening is that Canadian firms are setting up operations in the U.S. market, and the share of total activity and output of those operations, is actually quite a bit higher than the share of total employment. Companies are setting up operations, but they are still using their head offices in Canada. The centralized back-office operations, for example, would continue to occur here in their home country. To this point, at least, any concern about hollowing out, based on the admittedly limited evidence we have available, is not actually occurring.

We have only one other element of indirect evidence. If there really were evidence of hollowing out, it should show up in what could be regarded as high-end jobs. Those include managerial and professional employment, highly technical and skilled jobs. In Canada, beginning in the second half of the 1990s and up to the most recent period for which we had data, we were growing jobs in those categories as quickly, or more quickly, than they were in the U.S. If you were looking for evidence of hollowing out, you

entreprises dans le commerce total entre le Canada et les États-Unis a diminué au cours de la période de 15 ans allant de 1983 à 1998. Aujourd'hui, vous nous avez dit que les exportations intra-entreprises des États-Unis ont diminué, passant de 51 p. 100 à 36 p. 100 des exportations totales. Que concluez-vous de ce résultat pour ce qui est de la capacité des entreprises canadiennes qui n'ont pas de grandes sociétés mères américaines d'approvisionner le marché des États-Unis?

M. O'Neill: Quand on constate une baisse du commerce intra-entreprises, et pour l'essentiel, ce type de commerce est le fait des très grandes entreprises, comme les compagnies d'automobile, on peut en tirer deux conclusions. Premièrement, ces compagnies s'approvisionnent beaucoup plus à l'extérieur, et deuxièmement, les entreprises plus petites ont clairement la capacité de faire une percée dans des marchés où les grandes entreprises ont traditionnellement été dominantes. Nous n'avons pas de preuves directes. Nous n'avons pas suffisamment de données détaillées sur les activités d'exportation de chaque entreprise et nous ne pouvons pas en obtenir parce que c'est confidentiel. Cependant, la conclusion logique est que les entreprises canadiennes ont clairement été en mesure de faire concurrence efficacement aux entreprises plus imposantes, autant sur le marché en général que pour ce qui est de commercer ou de vendre à ces grandes entreprises multinationales.

Le sénateur Graham: Nous avons entendu des préoccupations au sujet d'un affaiblissement par l'intérieur du monde des affaires au Canada, qui pourrait se produire si les sièges sociaux déménagent vers les États-Unis. Devrions-nous nous en inquiéter?

M. O'Neill: À mon avis, non. Les faits n'indiquent pas que c'est ce qui se passe. Le fait que les compagnies sont cotées à la bourse de New York ne signifie pas qu'elles sont en train de devenir des coquilles vides.

Il y a deux faits. Le premier est que l'investissement canadien aux États-Unis est maintenant presque égal au flux de capitaux dans l'autre sens. Cela pourrait soulever des inquiétudes, mais ce qu'on constate, c'est que les entreprises canadiennes s'implantent aux États-Unis, et la part de l'activité totale et de la production de ces filiales américaines est en fait beaucoup plus élevée que la part de l'emploi total. Les compagnies construisent des usines, mais elles continuent d'utiliser leurs sièges sociaux au Canada. Elles continuent de fonctionner à partir d'une administration centralisée ici dans leur pays d'origine. Jusqu'à maintenant, tout au moins, toute crainte que les compagnies deviennent des coquilles vides n'est pas fondée, du moins en se fondant sur les éléments de preuve limités dont nous disposons.

Nous avons un seul autre élément de preuve indirecte. Si ce phénomène de la coquille vide était avéré, il se manifesterait au niveau des emplois qui se situent au sommet de la pyramide. Ce sont des emplois professionnels et de gestionnaires, des emplois très techniques exigeant des compétences pointues. Au Canada, à partir de la deuxième moitié des années 90 et jusqu'à la période la plus récente pour laquelle nous avons des données, le nombre d'emplois dans ces catégories augmentait aussi rapidement, sinon

cannot find it in the types of jobs that you would expect to see Canada losing.

Senator Graham: I know Mr. Wiebe is concentrating on Southeast Asia. I would like to ask a wider question of the panel. Do you think that decision-makers in Canada have focussed too much of their investment and trade attention on the U.S. market, at the expense of emerging markets in Asia?

We have heard from excellent witnesses about a customs union with the U.S. We heard from witnesses, some saying it is not on, some saying it is unrealistic, and some saying we should work towards a customs union.

One of the first witnesses we had was very much in favour of that.

The Chairman: Mr. Dunn.

Senator Graham: Perhaps the witnesses could share their views on the merits of entering into a customs union with the U.S.

Mr. Wiebe: Let me start with the first question about government concentrating too much on the U.S. The increase in trade with the United States has had the unintended consequence of diverting our attention from other areas. I believe the government should encourage other free trade agreements. I am saying government ought to lead in this one, in the context of saying there are other places we can go, not to say that we should not be continuing with the U.S.

Mr. Campbell: I believe in trade diversification and that the government should promote it.

We harken back to the 1970s and the third option that was attempted not very successfully. I do not think that is a reason not to revisit it, and to examine what went wrong. We should examine why it was not successful and consider what measures we can take to ensure it is more successful this time around. Our trade relationship, which has become so concentrated in the last 15 years, has reversed itself, to some extent. Let us be realistic about what the possibilities are, but surely there is a great deal of room for diversifying. I am totally in agreement on that item.

We have just commissioned a study of the customs union proposal regarding its feasibility, desirability and possible implications.

Part of the difficulty is defining a customs union. Are we talking about common tariffs or trade policy positions? Does it mean we do not have an independent position at the WTO or the Americas negotiations? What does it mean, and what are the implications for our sovereignty, our ability to make independent decisions in the economic realm, and in pursuing a different

même plus rapidement qu'aux États-Unis. Si vous cherchiez des preuves de ce phénomène de la coquille vide, vous ne pourriez pas en trouver dans les statistiques sur le type d'emplois que le Canada devrait perdre normalement dans un tel scénario.

Le sénateur Graham: Je sais que M. Wiebe se concentre sur le Sud-Est asiatique. Je voudrais poser une question plus générale à l'ensemble du panel. Croyez-vous que les décideurs au Canada ont accordé une attention trop étroitement ciblée sur le marché américain, au détriment des marchés émergents en Asie?

Nous avons entendu d'excellents témoins nous parler d'une union douanière avec les États-Unis. Certains nous disaient que c'était impossible, d'autres que c'était irréaliste, et d'autres encore disaient que nous devrions nous efforcer de conclure une union douanière.

L'un des premiers témoins que nous avons entendus était tout à fait en faveur de cela.

Le président: Monsieur Dunn.

Le sénateur Graham: Peut-être que les témoins pourraient nous faire part de leurs points de vue sur les mérites de conclure une union douanière avec les États-Unis.

M. Wiebe: Je vais commencer par la première question au sujet du gouvernement qui aurait accordé trop d'attention aux États-Unis. L'augmentation du commerce avec les États-Unis a eu la conséquence imprévue de détourner notre attention d'autres régions. Je crois que le gouvernement devrait encourager la conclusion d'autres accords de libre-échange. J'affirme que le gouvernement devrait prendre l'initiative dans ce dossier, non pas que nous devrions cesser de commercer avec les États-Unis, mais simplement pour faire remarquer qu'il y a d'autres pays avec lesquels nous pouvons faire du commerce.

M. Campbell: Je crois en la diversification du commerce et je pense que le gouvernement devrait en faire la promotion.

Nous en revenons aux années 70 et à la troisième option qui a fait l'objet d'une tentative qui n'a pas eu tellement de succès. Je ne pense pas que ce soit une raison de ne pas y revenir et de ne pas examiner les causes de l'échec. Nous devrions nous demander pourquoi cette tentative n'a pas été couronnée de succès et réfléchir aux mesures que nous pourrions prendre pour garantir un meilleur succès cette fois-ci. Nos relations commerciales, qui sont devenues tellement concentrées ces 15 dernières années, commencent à afficher un renversement de tendances, dans une certaine mesure. Soyons réalistes quant aux possibilités, mais il est certain qu'il y a beaucoup de place pour la diversification. Je suis absolument d'accord là-dessus.

Nous venons de commander une étude sur la proposition d'union douanière, pour en examiner la faisabilité, l'opportunité et les répercussions possibles.

La difficulté réside en partie dans la définition d'une union douanière. Voulons-nous dire qu'il y aurait un tarif douanier commun ou des positions politiques communes en matière de commerce? Cela veut-il dire que nous n'aurions plus une position indépendante à l'OMC ou dans les négociations sur les Amériques? Qu'est-ce que cela veut dire, et quelles en sont les

economic and social path. They are interconnected. It is a serious question. It has been on the table and it deserves study. I gathered the Commons committee in its report committed itself to looking at that issue in more detail.

The Chairman: We have been looking at it, too, Mr. O'Neill, and we have developed some thoughts on it.

Mr. O'Neill: There are two components concerning diversification. First, is it practical and achievable? My earlier comments about the regionalization of trade suggest that it is not a likely path that would be successful. Second, would it be desirable? I do not know that you would want to seek diversification for its own sake, that is, try to divert trade for a more diversified trade pattern. If you thought it would generate greater benefits for Canadians, presumably, that is what you would do. If we are linked to what has been, at least over the last decade, if not more, the strongest growing economy in the world, I would think that is a wagon we would want to be hitched to. We have benefited, but I do not want to cover that same ground again.

Mr. Campbell is quite right regarding a customs union. It depends on how you define it. A customs union in the technical language of economists and trade specialists is a common tariff structure with the rest of the world; it does not mean much more than that. It does not mean a common labour market or what the European Economic Community has.

It could well be defined as "the big idea." The big issue is practicality. I suspect we may not be ready to take those particular steps. Whether or not it is desirable depends upon the analysis of the consequences.

I have suggested that with the integration we certainly have not seen any significant problems: the hollowing-out issue or the brain drain problem. We have continued to run effective and separate macropolicy. We have separate industry policies, to the extent that we have any left, whether it is marketing boards or domestic policy with respect to airlines, and so on. We retained all those in the context of a free-trade agreement with the U.S.

With respect to social policy, Canada is near the top of the league tables in the share of resources that it devotes to the two primary social policy areas of health care and education. If you look at the structures of two areas, you would be hard pressed to see any demonstrable changes over the last 15 years in the structure of how they are administered and delivered. Certainly, there have been changes in resources, but would not regard that as

répercussions pour notre souveraineté, notre capacité de prendre des décisions indépendantes dans le domaine économique et de poursuivre une voie économique et sociale différente. Tout cela est lié. C'est une question sérieuse. Elle a été lancée et elle mérite d'être étudiée. Si je ne me trompe, le comité des Communes, dans son rapport, s'est engagé à examiner cette question de façon plus détaillée.

Le président: Nous l'avons examinée, nous aussi, monsieur O'Neill, et nous avons élaboré certaines réflexions sur la question.

M. O'Neill: Il y a deux composantes en matière de diversification. Premièrement, est-ce pratique et réalisable? Mes observations de tout à l'heure sur la régionalisation du commerce indiquent que ce n'est pas une voie qui serait probablement couronnée de succès. Deuxièmement, serait-ce souhaitable? Je ne pense pas que l'on voudrait rechercher la diversification pour le simple plaisir de diversifier, essayer de détourner le commerce pour établir des échanges commerciaux plus diversifiés. Si l'on pense que ce serait plus avantageux pour les Canadiens, on peut supposer que l'on s'efforcerait d'y parvenir. Si nous sommes liés à ce qui a été, tout au moins au cours de la dernière décennie, et même depuis plus longtemps, l'économie qui a la plus forte croissance au monde, il me semble que nous devrions souhaiter de rester accrochés à cette locomotive. Nous en avons bénéficié, mais je ne veux pas revenir encore une fois là-dessus.

M. Campbell a tout à fait raison au sujet d'une union douanière. Cela dépend de la définition qu'on en donne. Une union douanière, dans le jargon technique des économistes et des spécialistes du commerce, c'est une structure tarifaire commune avec le reste du monde; cela ne veut pas dire beaucoup plus que cela. Cela ne veut pas dire un marché commun de la main-d'œuvre, ou encore ce que la communauté économique européenne a mis en place.

Cela pourrait bien être défini comme «l'idée maîtresse». Le gros problème, c'est l'aspect pratique. Je soupçonne que nous ne sommes peut-être pas prêts à franchir cette étape. Quant à savoir si c'est souhaitable ou non, cela dépend de l'analyse qu'on fait des conséquences.

J'ai dit qu'avec l'intégration, nous n'avons assurément pas vu de problèmes appréciables: ni le phénomène de la coquille vide, ni l'exode des cerveaux. Nous avons continué de gérer des macropolitiques efficaces et séparées. Nous avons des politiques industrielles distinctes, dans la mesure où nous en avons encore une, qu'il s'agisse des offices de commercialisation ou de la politique intérieure en matière de compagnies aériennes, et cetera. Nous avons conservé tout cela dans le contexte d'une entente de libre-échange avec les États-Unis.

Pour ce qui est de la politique sociale, le Canada se situe tout près du sommet du classement quant à la part des ressources qu'il consacre aux deux principaux dossiers sociaux que sont la santé et l'éducation. Si l'on examine la structure de ces deux secteurs, on aurait du mal à discerner le moindre changement manifeste au cours des 15 dernières années dans leur structure, la façon dont les services sont administrés et dispensés. Il est certain qu'il y a eu des

a consequence of the Free Trade Agreement. It is as a result of the provincial and federal governments having to come to grips with fiscal problems.

If you are going forward, a customs union is worth debating. I am not sure that at the margin any increased benefits would be that substantial. After all, the Free Trade Agreement was a culmination of liberalization between Canada and the U.S. that had been going on for several decades. When you look at the amount of reduction in tariffs that occurred as a consequence of it, it was rather small. That is one of the reasons you did not see a big impact on jobs, because we had liberalized and adjusted significantly over the previous 40 years.

If the question is whether you see much of a change, it depends on how you define it and what the components are. If you narrowly circumscribe it as a common tariff structure, I am not sure that the impact, for good or ill, depending on the side of the debate you want to stand on, will be that substantial

Senator Andreychuk: Mr. O'Neill, you indicated that you did not think there was a brain drain. Can you comment on competitiveness? How competitive are we in our relationships with the United States and around the world? Do you think we have, as the Canadian Manufacturing and Exporters have said, an "excellence gap," in that we have some excellent companies, niche markets and people working in them, whereas for the rest, we are less productive and competitive? What is your comment on that?

Mr. O'Neill: The only direct data that we have to make that judgment is productivity data. When you look at the data on sector productivity, you have about 70 per cent to 75 per cent of the economy that you cannot measure directly; that is the services sector. If you look at manufacturing, which is where the focus has been, for the organization that you referred to, the data indicates that with respect to the U.S., the productivity growth in the vast majority of the manufacturing sectors has been approximately, in some cases, equal to, better or worse than in the U.S.

The gap in productivity growth in manufacturing that we saw in the 1990s was directly attributable to one or two sectors that were producing high-tech products. They were growing faster than in Canada and they were a larger share of total activity to begin with, so in that sense, those sectors were "more competitive and productive" than the Canadian equivalents on that basis alone.

The evidence is that the other sectors were as competitive as required to sell effectively and competitively into the U.S. and other markets. Look at the growth in trade. That suggests that we are very competitive. That is the inferential data that we can use.

changements au niveau des ressources, mais on ne peut pas dire que c'est là une conséquence de l'Accord de libre-échange. C'est plutôt parce que les gouvernements fédéral et provinciaux ont été confrontés à des problèmes financiers.

Si l'on se tourne vers l'avenir, il vaut la peine de discuter d'une union douanière. Je ne suis pas certain qu'au niveau marginal, l'accroissement des avantages serait tellement appréciable. Après tout, l'Accord de libre-échange a été l'aboutissement d'un mouvement de libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis qui se poursuivait depuis plusieurs décennies. Si l'on s'attarde à la réduction effective des droits de douanes qui en est résultée, c'était plutôt minime. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'accord n'a pas eu une incidence très marquée sur l'emploi, parce que nous avions déjà libéralisé et rajusté considérablement au cours des 40 années précédentes.

Si la question est de savoir si l'on constate un changement en profondeur, cela dépend de la définition qu'on en donne et des composantes examinées. Si l'on circonscrit cela en disant qu'il s'agit seulement d'une structure tarifaire commune, je ne suis pas sûr que l'impact, bon ou mauvais, selon la position que l'on défend dans ce débat, serait tellement considérable.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur O'Neill, vous avez dit qu'à votre avis, il n'y a pas d'exode de cerveaux. Pouvez-vous nous parler de la compétitivité? Dans quelle mesure sommes-nous compétitifs dans nos relations avec les États-Unis et le reste du monde? Pensez-vous que nous avons, comme l'ont dit les fabricants et exportateurs canadiens, un «fossé d'excellence», en ce sens que nous avons d'excellentes compagnies, d'excellents créneaux et des gens très compétents qui y travaillent, tandis que pour le reste, nous sommes moins productifs et compétitifs? Qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. O'Neill: Les seules données directes que nous ayons pour nous prononcer là-dessus, ce sont les données sur la productivité. Quand on examine les données sur la productivité par secteur, on a environ 70 p. 100 à 75 p. 100 de l'économie que l'on ne peut pas mesurer directement; c'est-à-dire le secteur des services. Si l'on examine le secteur manufacturier, auquel on s'est surtout attardé, dans le cas de l'organisation que vous avez nommée, les données indiquent que la croissance de la productivité, dans la grande majorité des secteurs manufacturiers, a été approximativement, dans certains cas, égale, meilleure ou pire que celle des États-Unis.

L'écart dans la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier que nous avons constaté durant les années 90 était directement attribuable à un ou deux secteurs qui fabriquaient des produits de haute technologie. Leur croissance était plus rapide qu'au Canada et il représentait une plus grande proportion de l'activité totale pour commencer, de sorte que ces secteurs étaient, en un sens, «plus compétitifs et productifs» que leur équivalent canadien, selon ce seul critère.

Les faits démontrent que les autres secteurs étaient aussi compétitifs qu'il le fallait pour vendre efficacement et de manière concurrentielle aux États-Unis et ailleurs. Voyez la croissance des échanges commerciaux. Elle indique que nous sommes très

If we saw a slide in trade that would suggest that we have a problem on the competitiveness front.

Are there individual firms? Of course, there are. However, with the high-tech sector specifically, the key problem that we faced there was that we had such a poor economic environment in the first half of the 1990s, we did not invest in those sectors to the same extent as the U.S. did. We began to catch up in the late 1990s. Growth in investment in the high-tech sector was faster in the last several years before the wreck. I suppose what we were then wringing our hands over we can now be thankful for — namely, that we had not grown as quickly as the U.S. through the 1990s — because we would have seen a much bigger impact than we actually experienced.

I do not see any sector of the Canadian economy that is either fundamentally impaired from a competitive point of view or, if it is less competitive than we would like it to be, that there is anything preventing it from engaging in the investment that would be required to do it.

I do not see any role here, if I may be permitted to say so, for government policy to “help” those sectors catch up competitively. The people who own those firms and those who work in those firms know how to become more competitive, and are doing so.

Senator Andreychuk: Senator Setlakwe and I have just returned from another part of the world. We tried to track trade patterns outside of the U.S., and we found the embassies forthright in giving us their trade statistics with other countries. They told us however, that they undervalue the figures because the trade does not come directly into those countries.

Let us take Poland as an example. Much of the trade is as a result of Canadian business being elsewhere in the world and then moving goods and services into Poland. In one case, we were told that about 50 per cent more trade was occurring with these sectors and countries than we see in the statistics.

Do we have to find a different ways of collecting our statistics and doing our trade? We have seen examples of companies setting up their business in one country and sending goods through another country to a third country.

Mr. Wiebe: We do not have the accurate numbers for most of the countries we deal with. We estimate that our trade with Asia is probably underestimated by 20 per cent to 30 per cent. We do not have a good handle on services. Some of our merchandise trade goes through the U.S. into those countries. It is a measurement

compétitifs. Voilà les données dont nous pouvons tirer des conclusions. S'il y avait déclin du commerce, cela indiquerait que nous avons un problème sur le front de la compétitivité.

Y a-t-il des entreprises particulières qui ont des problèmes? Bien sûr qu'il y en a. Cependant, dans le secteur particulier de la haute technologie, le problème clé auquel nous avons été confrontés est que nous avons un environnement économique tellement médiocre au cours de la première moitié des années 90 que nous n'avons pas investi dans ces secteurs autant qu'on l'a fait aux États-Unis. Nous avons commencé à faire du rattrapage à la fin des années 90. La croissance de l'investissement dans le secteur de la haute technologie a été plus rapide au cours des dernières années qui ont précédé la dégringolade. Je suppose que si nous nous tordions alors les mains de désespoir, nous pouvons aujourd'hui nous féliciter de ne pas avoir connu une croissance aussi rapide qu'aux États-Unis durant les années 90, parce que nous aurions alors subi des pertes beaucoup plus lourdes que ce ne fut le cas.

Je ne vois aucun secteur de l'économie canadienne qui soit fondamentalement déficient du point de vue de la compétitivité, ou bien, s'il est moins compétitif que nous le voudrions, qui soit empêché par un obstacle quelconque d'engager les investissements nécessaires pour faire le rattrapage voulu.

Si je peux me permettre de le dire, je discerne ici aucun rôle pour la politique gouvernementale pour ce qui est «d'aider» ces secteurs à faire du rattrapage sur le plan de la compétitivité. Les gens qui possèdent ces entreprises et qui y travaillent savent comment devenir plus compétitifs et ils s'y efforcent.

Le sénateur Andreychuk: Le sénateur Setlakwe et moi-même revenons tout juste d'une autre partie du monde. Nous avons essayé de dresser un portrait de nos échanges commerciaux à l'extérieur des États-Unis, et nous avons constaté que les représentants des ambassades n'hésitaient pas à nous communiquer leurs statistiques sur leurs échanges commerciaux avec d'autres pays. Ils nous ont dit cependant que ces chiffres sous-estiment la valeur des échanges commerciaux parce que les exportations n'entrent pas directement dans ces pays-là.

Prenons par exemple la Pologne. Le commerce résulte en grande partie d'entreprises canadiennes qui sont implantées ailleurs dans le monde et qui acheminent ensuite des biens et services vers la Pologne. Dans un cas, on nous a dit qu'il fallait ajouter environ 50 p. 100 aux statistiques qu'on nous a montrées pour obtenir une estimation du commerce avec les secteurs et les pays en question.

Faut-il trouver une manière différente de recueillir nos statistiques et de faire notre commerce? Nous avons vu des exemples de compagnies qui s'établissent dans un pays et qui envoient ensuite des biens dans un autre pays en passant par un pays tiers.

M. Wiebe: Nous n'avons pas de chiffres précis pour la plupart des pays avec lesquels nous commerçons. Nous estimons que notre commerce avec l'Asie est probablement sous-estimé de 20 à 30 p. 100. Nous n'avons pas de chiffres précis sur les services. Notre commerce des marchandises passe en partie par

issue that Statistics Canada is aware of. We are all aware of it. I am not too sure how to deal with it. We could make the point that we are underestimating our trade.

We can see, too, that the numbers for the countries that we are trading with are different from our numbers. Japan says that it is importing more from Canada than we say we are exporting to Japan. If we use their numbers, we will get a closer idea of what we are looking at.

Senator Andreychuk: Mr. Campbell, you do not seem to like free trade. It seems that you prefer the third option. I am old enough to remember that third option. The world was a different place then.

If we are to trade elsewhere, we will still be talking about trade agreements of some sort, whether they are regional or otherwise. I do not see the distinction between trade with the U.S. or another country. We will be trading under a World Trade Organization system with its agreements and concessions. Please comment.

Senator Kelleher is not here to remind us that we have not done well to break down the costs and the structures. Have you done any work on that issue?

Mr. Campbell: No, I have not done any work on that particular subject.

There is no doubt that going with market-centred approach within the NAFTA structure has caused certain changes that are quite dramatic. The decision to go into the FTAA and to expand it into the NAFTA was a radical policy shift. The dramatic result is evidenced in terms of the trade flow and the proportion of our GDP that is accounted for by exports, in terms of the proportion of manufacturing production that is exported and imported. All of those things have been quite dramatic. We have seen a consequent disintegration in relative terms of east-west trade.

I cannot see liberalizing east-west trade further, because it is already more liberalized than the north-south trade. There has been a relative shift in the trading patterns. Breaking down whatever barriers remain will lead to a reversal of that pattern and it will lead to a continuation. How far do we go before that affects our national, social, cultural and political bonds? That is a question that deserves to be asked.

I support the trade diversification argument, but I would not put many eggs in that basket. Industrial policy shifted in the 1980s and it was formalized with NAFTA towards a market-centred approach. The American market was supposed to do great things for our economy in terms of modernizing and diversifying the industrial sector and closing the gap, and so on. It has not fulfilled that promise.

les États-Unis pour aboutir dans ces pays. C'est un problème de mesures et Statistique Canada en est conscient. Nous en sommes tous conscients. Je ne sais pas trop bien comment le régler. Nous devons accepter au départ que nous sous-estimons notre commerce.

Nous constatons par ailleurs que les pays avec lesquels nous commerçons ont des chiffres différents des nôtres. Le Japon dit qu'il importe plus du Canada que ce que nous affirmons exporter vers le Japon. Si nous utilisons leurs chiffres, nous aurons une meilleure idée de la situation.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur Campbell, vous ne semblez pas aimer le libre-échange. Il semble que vous préféreriez la troisième option. Je suis assez vieille pour me rappeler cette troisième option. Le monde était bien différent à cette époque.

Si nous devons faire du commerce ailleurs, il faudra quand même avoir des accords commerciaux quelconques, qu'ils soient régionaux ou autres. Je ne vois pas la distinction entre le commerce avec les États-Unis et le commerce avec un autre pays. Nous continuerons de commercer dans le cadre du système de l'Organisation mondiale du commerce, avec les accords et concessions que cela comporte. Je vous invite à commenter cela.

Le sénateur Kelleher n'est pas ici pour nous rappeler que nous n'avons pas réussi à réduire les coûts et alléger la structure. Avez-vous fait des travaux dans ce dossier?

M. Campbell: Non, je n'ai pas travaillé à ce dossier en particulier.

Il n'y a aucun doute que l'adoption d'une approche centrée sur le marché dans le cadre de la structure de l'ALENA a provoqué certains changements qui sont tout à fait profonds. La décision de conclure l'ALE et de l'étendre ensuite à l'ALENA a constitué un changement de politique radical. Il en est résulté un changement spectaculaire qui se manifeste dans les flux commerciaux et la proportion de notre PIB que représentent les exportations, la proportion de notre production manufacturière qui est exportée et importée. Tout cela a été très spectaculaire. Nous avons assisté parallèlement à la désintégration relative du commerce est-ouest.

Je ne peux pas imaginer une libéralisation plus poussée du commerce est-ouest, parce qu'il est déjà plus libéralisé que le commerce nord-sud. Il y a eu une réorientation relative de nos échanges commerciaux. Abattre les quelques rares barrières qui subsistent entraînera la continuation de cette réorientation, jusqu'à l'inversion complète de nos échanges commerciaux. Jusqu'où pouvons-nous aller avant que cela n'ébranle nos liens nationaux, sociaux, culturels et politiques? C'est une question qui mérite d'être posée.

Je souscris à l'argument de la diversification du commerce, mais je ne mettrai pas trop d'oeufs dans ce panier. La politique industrielle a changé dans les années 80 et ce changement a été officialisé par l'ALENA par l'adoption d'une approche centrée sur le marché. Le marché américain était censé être très bénéfique pour notre économie, en modernisant et diversifiant le secteur industriel et en refermant l'écart, et cetera. Cette promesse n'a pas été remplie.

I suggest we look at a more activist industrial policy, and at the options that were used in the Trudeau era. There were some great successes during the Trudeau years. One of my pitches would be to re-examine the space and there remains a lot of space within the NAFTA structure, even though it is not positive to an activist industrial policy. Look and see what you have, maximize it and test the limits of it, and employ it and focus on the national market.

The Chairman: Some original members of this committee dealt with the original Free Trade Agreement. I remind people that Donald Macdonald was in favour of the original Free Trade Agreement because of increasing legal disputes with the United States. The United States was becoming more protectionist at the time. It was not a trade promotion project so much as a trade protection project because of the increasing legal fees.

Professor John Helliwell of the University of British Columbia told us that the Free Trade Agreement has had little effect on our trade with the United States; that figure is 85 per cent. He said that it is the exchange rate that has been far and above the largest factor in our increase in trade with the United States. Professor Harris of Simon Fraser University said that the Free Trade Agreement has gone about as far as it will go. It will not go any further. He also discussed the exchange rate.

Please comment.

Mr. O'Neill: The Free Trade Agreement was the final step in a process of trade liberalization.

The Chairman: You have said the tariffs were not large, and that is correct.

Mr. O'Neill: If you wanted to set the timer at a point where you want to examine the effect of trade liberalization, you would not set it at 1988, you would set it at 1948. The point is that global trade has grown faster than global output. This is a phenomenon everywhere. Integration has been going on with free trade agreements or without free trade agreements.

We can debate about whether or not the level of trade since 1988 has been affected in any significant way by the Free Trade Agreement. Certainly when you start with a high exchange rate, as we did in the early 1990s, and then drop it, you will have a big impact on the volume of trade. In some respects, that is almost irrelevant.

The key impact of the Free Trade Agreement is on the composition of trade, not on the level. That is where the real impacts are. We saw the largest impact occur, not surprisingly, in the sectors that were most protected to begin with. In fact, if you look at the productivity numbers the most impacted industries in

Je propose d'envisager une politique industrielle plus interventionniste, et de revenir aux options qui étaient utilisées à l'époque de Trudeau. Il y a eu de magnifiques succès pendant les années Trudeau. L'un de mes arguments serait de réexaminer l'espace, et il subsiste beaucoup d'espace dans la structure de l'ALENA, même si celle-ci n'est pas favorable à une politique industrielle interventionniste. Étudier ce que vous avez, tirez-en le maximum, mettez-le à l'épreuve pour voir jusqu'où le système peut aller, et mettez-le à l'oeuvre pour mettre l'accent sur le marché national.

Le président: Des membres de notre comité ont étudié le premier Accord de libre-échange. Je rappelle à tous que Donald Macdonald était en faveur du premier Accord de libre-échange, parce que les conflits juridiques avec les États-Unis étaient de plus en plus nombreux. Les États-Unis devenaient plus protectionnistes à l'époque. Ce n'était pas tellement un projet de promotion du commerce, mais plutôt un projet de protection du commerce, à cause des frais juridiques de plus en plus lourds.

Le professeur John Helliwell, de l'Université de la Colombie-Britannique, nous a dit que l'Accord de libre-échange a eu très peu d'effet sur notre commerce avec les États-Unis; ce chiffre est de 85 p. 100. Il a dit que c'est le taux de change qui a été de très loin le principal facteur de l'augmentation de notre commerce avec les États-Unis. Le professeur Harris, de l'Université Simon Fraser, a dit que l'Accord de libre-échange est allé à peu près aussi loin qu'il le pouvait. Il n'ira pas plus loin. Il a également abordé le taux de change.

Je voudrais vos observations là-dessus.

M. O'Neill: L'Accord de libre-échange était l'étape ultime d'un processus de libéralisation du commerce.

Le président: Vous avez dit que les droits de douanes n'étaient pas importants, et c'est exact.

M. O'Neill: Si vous vouliez pointer du doigt une année à partir de laquelle vous voulez examiner l'effet de la libéralisation commerciale, vous ne pointeriez pas 1988, mais plutôt l'année 1948. En effet, le commerce mondial a eu une croissance plus rapide que la production mondiale. C'est un phénomène universel. L'intégration s'est faite sans relâche, avec ou sans accord de libre-échange.

Nous pouvons débattre de la question de savoir si le niveau des échanges commerciaux depuis 1988 a été influencé sensiblement par l'Accord de libre-échange. Chose certaine, quand on a au départ un taux de change élevé, comme c'était le cas au début des années 90, et qu'on abaisse ensuite ce taux, cela ne peut manquer de se répercuter fortement sur le volume du commerce. À certains égards, c'est presque non pertinent.

La conséquence clé de l'Accord de libre-échange se fait sentir sur la composition des échanges commerciaux, pas sur leur niveau. C'est là que le véritable impact se fait sentir. Nous avons vu que les secteurs qui ont été les plus touchés étaient les secteurs qui étaient les plus protégés au départ, ce qui n'a rien

the manufacturing sector achieved a growth in labour productivity, an increase, of almost 3.5 per cent.

The Chairman: What sectors are you referring to?

Mr. O'Neill: You are talking about textiles and furniture.

The Chairman: They are not major sectors.

Mr. O'Neill: My point is that if you look at the low end of the manufacturing sector, low value added, they had a significant boost from the Free Trade Agreement. That is exactly what you would expect to happen, and that is what you would be looking for. Overall, productivity in the manufacturing sector was increased on an annualized basis by about 0.5 per cent. That is not trivial when you accumulate that over 15 years. That is not an insignificant consequence.

If you look at the sectors that have been growing fastest in trade, it is not, the commodity sectors. The fastest growth has been in the high-end sectors of the economy: electronics, electrical products and computers. Those are the sectors that have started from a small base, and grown fairly quickly, which is what you would expect from an agreement that removes the distortion that favours low-value-added commodities.

The Chairman: My question is about the effect the exchange rate.

Mr. O'Neill: The exchange rate did not affect the composition of trade. That is what the Free Trade Agreement did. The exchange rate, in combination with the free trade agreement, expanded the level of trade with the U.S. You have both effects occurring. I agree with John Helliwell and Mr. Harris that if you trace the change in the volume of trade during the 1990s, the effect that would dominate is dramatic fall from a near 90-cent Canadian dollar to a 65-cent dollar. Of course that had a big impact; how could it not have?

Senator Austin: Professor Helliwell made the point that there were no new net economic benefits to be earned by Canada in creating a customs union. I would appreciate a comment, if you have one.

Mr. O'Neill: John Helliwell was one of my professors and I will defer to his wisdom in this regard. I have not done an examination to the extent that he has. I am not sure how he defined a customs union in his testimony, but if he defined it as the creation of a common tariff structure around North America, I would have to agree with him. Most of the trade impact in shifting trade from third parties to the U.S., to the extent that that has occurred, has already occurred. There is not much more to be

d'étonnant. En fait, si vous examinez les chiffres sur la productivité, les industries du secteur manufacturier qui ont ressenti l'impact le plus considérable ont réalisé une croissance de presque 3,5 p. 100 de la productivité de la main-d'oeuvre.

Le président: De quels secteurs parlez-vous?

M. O'Neill: Le textile et le meuble.

Le président: Ce ne sont pas des secteurs majeurs.

M. O'Neill: Mon argument est que si vous examinez les industries qui se situent au niveau inférieur du secteur manufacturier, où la valeur ajoutée est faible, elles ont grandement profité de l'Accord de libre-échange. C'est exactement ce à quoi l'on peut s'attendre et c'est exactement ce que l'on escomptait. Dans l'ensemble, la productivité du secteur manufacturier a connu une croissance sur une base annuelle d'environ 0,5 p. 100. Ce n'est pas rien quand on accumule cela année après année pendant 15 ans. C'est une conséquence qui n'est pas négligeable.

Si vous examinez les secteurs qui ont connu la plus forte croissance de leurs échanges commerciaux, ce ne sont pas les secteurs des denrées. La croissance la plus forte a été enregistrée dans les secteurs qui se situent au niveau supérieur de l'économie: l'électronique, les appareils électriques et les ordinateurs. Ce sont des secteurs qui étaient limités au départ et qui ont connu une croissance assez rapide, et c'est exactement ce que l'on peut attendre d'un accord qui élimine la distorsion favorisant les produits à faible valeur ajoutée.

Le président: Ma question porte sur l'effet du taux de change.

M. O'Neill: Le taux de change n'a pas influencé la composition du commerce. C'est ce que l'Accord de libre-échange a fait. Le taux de change, conjugué à l'Accord de libre-échange, a accru le niveau des échanges commerciaux avec les États-Unis. Les deux effets sont simultanés. Je suis d'accord avec John Helliwell et M. Harris pour dire que si l'on établit une courbe du changement dans le volume du commerce durant les années 90, l'effet dominant est la chute spectaculaire du dollar canadien, qui est passé de près de 90 cents à 65 cents. Bien sûr que cela a eu un effet très puissant; comment aurait-il pu en être autrement?

Le sénateur Austin: Le professeur Helliwell a invoqué l'argument que le Canada n'avait rien à gagner, aucun nouvel avantage économique net, en créant une union douanière. Je vous demanderais de commenter cette observation.

M. O'Neill: John Helliwell a été l'un de mes professeurs et je m'en remets à son jugement à cet égard. Je n'ai pas fait une étude aussi poussée que lui de ce dossier. Je ne sais pas exactement comment il a défini une union douanière dans son témoignage, mais s'il a dit que c'était la création d'une structure tarifaire commune partout en Amérique du Nord, alors je dois dire que je suis d'accord avec lui. Le détournement du commerce de pays tiers vers les États-Unis a déjà eu lieu pour l'essentiel, dans la

gained in that regard. We could debate whether it is a gain or loss, but there is not much more change that would occur.

You could be talking about a different definition that incorporates labour market policy, with a free flow of people across borders, and one that was free of customs and immigration officials. That system is common in Europe and the result is lower costs of moving goods and people across the border.

The fact is that we have liberalized labour market policy under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. My guess is that the impact would be relatively modest if you expanded it to include labour market policy and the elimination of border crossings.

There may be an issue as to whether you can, in that process, further strengthen the dispute resolution mechanism. If you eliminate the border, you have moved a fair distance towards eliminating disputes. Let us be clear. Since the mid 1990s, the number of disputes between Canada and the U.S. has declined.

The disputes that exist have largely been in areas that you would widely expect them to be, that is, the industry sectors which have over the last 50 to 100 years, been declining in relative importance. Where does it occur? It occurs in agriculture, forestry and the steel industry and is where we see the bulk of the disputes. It is a simple fact that those sectors have been declining in relative contribution to economic activity in this and virtually every other country in the world. It is hardly surprising that they are trying to protect their turf. That is where the disputes emerge. They do not emerge in the computer and software sections or in the production of electrical equipment.

Mr. Campbell referred to the Auto Pact. The reason it was eliminated was because it was no longer necessary; the minimums had long since been exceeded in Canadian production in the North American market. We have more than doubled what had been the minimum in the Auto Pact. We do not need it anymore. You do not see a dispute there.

Where you see disputes is in a relatively few sectors that are less important than they used to be. I will not refer to them as "sunset industries" because that is an unfair and colourful description.

Senator Austin: We would never let you back into British Columbia if you called them sunset industries.

My own conclusion in this committee is that the U.S. has no mind to concede any sovereignty in the countervail and dumping

mesure où une telle réorientation commerciale a bel et bien eu lieu. Il n'y a pas grand-chose à gagner à cet égard. On peut discuter de la question de savoir si c'est un gain ou une perte, mais il n'y a pas beaucoup de marge pour un changement plus prononcé.

On pourrait par contre avoir une définition différente englobant la politique de la main-d'oeuvre, avec libre-circulation des travailleurs de part et d'autre des frontières, une frontière où il n'y aurait plus aucune douane ni agent d'immigration. Ce système existe en Europe et le résultat est l'abaissement des coûts du transport des biens et des gens de part et d'autre des frontières.

Le fait est que nous avons libéralisé la politique relative au marché du travail dans le cadre de l'Accord de libre-échange canado-américain. Je dirais que l'impact serait relativement faible si l'on allait plus loin, pour adopter une politique commune de la main-d'oeuvre et l'élimination des postes frontaliers.

On peut se demander s'il serait possible, dans un tel processus, de renforcer davantage le mécanisme de règlement des différends. Si l'on élimine la frontière, on se trouve du même coup à éliminer la plupart des conflits. Soyons bien clairs. Depuis le milieu des années 90, le nombre de différends entre le Canada et les États-Unis a diminué.

Les différends qui existent se situent essentiellement dans les secteurs où l'on peut généralement s'attendre à ce qu'ils existent, c'est-à-dire les secteurs industriels dont l'importance relative a décliné depuis 50 ou 100 ans. Quels sont ces secteurs? L'agriculture, les forêts et l'acier, et c'est précisément là que se situe l'essentiel des conflits. C'est un simple fait que ces secteurs ont vu décliner leur apport relatif à l'activité économique dans notre pays et dans presque tous les pays du monde. Il n'est guère étonnant qu'ils aient essayé de se protéger. C'est à ce moment-là que les différends surgissent. Il n'y en a pas dans les secteurs des ordinateurs et des logiciels, ni dans la production de matériel électrique.

M. Campbell a fait allusion au Pacte de l'automobile. S'il a été éliminé, c'est parce qu'il n'était plus nécessaire; les seuils minimums avaient depuis longtemps été dépassés en termes de production canadienne pour le marché nord-américain. Nous avons plus que doublé ce qui avait été établi comme minimum dans le Pacte de l'automobile. Nous n'en avons plus besoin. On ne voit pas de conflits dans ce secteur.

Là où les conflits surgissent, c'est dans une poignée de secteurs dont l'importance est moindre qu'elle ne l'était autrefois. Je ne dirais pas que ce sont des «industries où le soleil se couche», parce que ce serait une description imagée, mais injuste.

Le sénateur Austin: Si vous les appelez comme cela, nous vous interdirions à tout jamais de remettre les pieds en Colombie-Britannique.

Ma propre conclusion, au sein de ce comité, c'est que les États-Unis n'ont nullement l'intention de concéder la moindre parcelle

area. If that were on the table for largely non-economic reasons we might be interested in moving ahead.

Mr. Wiebe, while I agree with the value of the presentation we received about intra-regional direct investment and intra-regional activity, I have something else on my mind.

China is the most significant market in the world economy after the United States and, perhaps, in over a decade or two, it will be nearly as significant. While the intra-regional phenomenon may be a reality, it does not solve the problem that we are not players in the Chinese market to the degree that our capacities, our talents, education and our products would allow us to be.

How do we get there from here? Of the G7, we are the slowest growing in percentage of trade growth. We are around \$11 billion Canadian in two-way trade to the advantage of the Chinese two-to-one. We have enormous problems getting Canadians to invest in the China market. However, China's FDI at about \$50 billion a year currently indicates the world is not frightened to invest; is it just Canadians? Is there a particular Canadian problem because China is motoring the world trade system by its two-way trade performance and we are not even passengers on the bus?

Mr. Wiebe: Let me take issue with Mr. O'Neill who has said we do not need trade diversification. Let me use an ecological analogy; a monoculture is extremely sensitive to outside influences. To the degree that we are 90 per cent dependent on the United States for our exports, we are extremely sensitive to anything that happens in the U.S. If there is a slowdown at the borders because of what is going on in terms of the war in Iraq and other issues where we would be very vulnerable, then, yes, a customs union could be beneficial to us simply because it would allow us to continue that trade.

Notwithstanding that, the fact that we are in this position today suggests to me that we ought very much to look at diversifying our trade, not to divert trade as Mr. O'Neill said, but to diversify trade so that we enhance the pie rather than split it.

Coming to your question about China, let us start with investment. Much of the investment going into China right now is coming from Japan, Taiwan, Hong Kong and the countries around it, and some from the United States.

Traditionally, Canada has not invested outside of Canada. I do not know whether the argument is that by investing outside we are actually exporting jobs or not. We have not been very aggressive in international investment.

de souveraineté dans le domaine des droits compensateurs et des droits antidumping. Si c'était sur la table pour des raisons essentiellement non économiques, nous serions peut-être intéressés à aller de l'avant.

Monsieur Wiebe, je reconnais la valeur de la présentation qui nous a été faite, au sujet de l'investissement direct intra-régional et de l'activité intra-régionale, mais il y a quelque chose d'autre qui me préoccupe.

La Chine est la plus importante économie au monde après celle des États-Unis, et peut-être que dans 10 ou 20 ans, elle sera presque aussi importante. Même si le phénomène intra-régional est peut-être réel, il ne règle pas le problème que nous ne sommes pas présents sur le marché chinois dans la mesure où nous le permettraient nos capacités, nos talents, notre éducation et nos produits.

Comment franchir le pas? De tous les pays du G7, nous sommes celui dont la croissance commerciale est la plus lente en pourcentage. Notre commerce bilatéral avec la Chine est d'environ 11 milliards de dollars, à l'avantage des Chinois dans une proportion de deux contre un. Nous avons beaucoup de difficulté à amener les Canadiens à investir en Chine. Cependant, l'investissement étranger direct en Chine se situe aux alentours de 50 milliards de dollars par année, ce qui montre que le monde n'a pas peur d'investir. Est-ce un phénomène purement canadien? Est-ce un problème particulier au Canada, parce que la Chine est la locomotive du commerce mondial par sa performance commerciale bilatérale, alors que nous ne sommes même pas des passagers à bord de ce train?

M. Wiebe: Je m'inscris en faux contre les propos de M. O'Neill, quand il dit que nous n'avons pas besoin de diversification du commerce. Je vais utiliser une analogie écologique: une monoculture est extrêmement vulnérable aux influences extérieures. Dans la mesure où nous dépendons à 90 p. 100 des États-Unis pour nos exportations, nous sommes extrêmement vulnérables à tout ce qui peut arriver aux États-Unis. S'il y a un ralentissement à nos frontières à cause de ce qui se passe, de la guerre en Irak et d'autres dossiers qui nous rendent très vulnérables, alors oui, une union douanière pourrait être avantageuse pour nous, simplement parce qu'elle nous permettrait de continuer à commercer sans ralentir.

Quoi qu'il en soit, le fait que nous soyons dans cette situation aujourd'hui m'amène à penser que nous devrions absolument chercher à diversifier notre commerce, non pas à détourner du commerce, comme M. O'Neill l'a dit, mais à diversifier nos échanges commerciaux de manière à grossir le total, au lieu de le subdiviser.

Pour répondre à votre question sur la Chine, commençons par l'investissement. Une grande partie de l'investissement en Chine à l'heure actuelle vient du Japon, de Taïwan, de Hong Kong et des pays environnants, et en partie des États-Unis.

Traditionnellement, le Canada n'a pas investi à l'extérieur du Canada. J'ignore si l'argument est qu'en investissant à l'étranger, nous nous trouvons à exporter des emplois. Nous n'avons pas été très dynamiques en matière d'investissements internationaux.

We think Asia presents us with a tremendous opportunity for investment because of the discounted assets that are there due to the hangover from 1997. This situation presents a great opportunity for us. If we do so, we will also increase our opportunities for trade.

China still has its problems, but the fact that it has joined the WTO suggests to me that the solution to those problems will accelerate. In other words, we will get more transparency and more opportunities for Canadian companies to participate in that economy and to retrieve their profits.

How do we do that? I think we need to engage more. We need more than Team Canada going once a year or every two years. We need to engage across the spectrum of the business community, government, and our private institutions. It will take some time and effort.

As Mr. O'Neill said, our trade relationship with the United States has taken many, many years to develop. It will take a number of years to develop with China, but we cannot or should not be left out because it will be the economy that we will all be looking to 20 years from now. It is one that we ignore at our peril.

Senator Setlakwe: Mr. O'Neill and Mr. Wiebe both spoke about the increase in intra-regional trade. To what extent do you fear the economic consequences of trade wars developing because of regional trade pacts?

Mr. Campbell, with so many reservations with the North America Free Trade Agreement, why would you want us to pursue increased trade with Europe?

Mr. Campbell: My concern with NAFTA and its successor in the FTA really has to do with the terms of integration that it sets out.

If one could conceivably structure an agreement with Europe that did not have what I would characterize as the negative effects of NAFTA or of the emerging FTA, I would see that as a positive thing.

In terms of our relationship with the United States, my inclination is to focus on the multilateral aspect, on the WTO. I have concerns with the direction of the WTO but I think those should be addressed within the WTO. Some positive things have happened within the WTO, and I mentioned the disputes that we talked about earlier. An inferior deal on disputes was negotiated in the FTA and NAFTA in comparison with the one negotiated in the WTO.

The Chairman: The WTO did not exist when NAFTA was set up.

Mr. Campbell: They were pretty much concurrent.

The Chairman: The WTO came along after NAFTA.

Nous pensons que l'Asie nous présente une extraordinaire occasion d'investissement, à cause des actifs que l'on peut acheter à rabais à cause du contrecoup de 1997. Cette situation représente une occasion en or pour nous. Si nous en profitons, nous ferons croître du même coup nos échanges commerciaux.

La Chine a encore des problèmes, mais le fait qu'elle ait adhéré à l'OMC m'indique que la solution à ses problèmes va s'accélérer. Autrement dit, nous aurons plus de transparence et de meilleures occasions pour les compagnies canadiennes de participer à cette économie et d'en retirer des profits.

Comment faire cela? Je pense que nous devons nous engager davantage. Il nous faut plus qu'une visite d'Équipe Canada une fois par année ou à tous les deux ans. Nous devons nous engager sur tous les plans: le milieu des affaires, le gouvernement et nos institutions privées. Cela exigera du temps et des efforts.

Comme M. O'Neill l'a dit, nos relations commerciales avec les États-Unis sont l'aboutissement d'un processus s'étendant sur de très longues années. Il faudra un certain nombre d'années pour renforcer nos relations avec la Chine, mais nous ne pouvons, nous ne devons pas rester en touche, parce que c'est l'économie qui fera notre envie à tous dans 20 ans. Si nous la dédaignons, ce sera à notre propre péril.

Le sénateur Setlakwe: M. O'Neill et M. Wiebe ont tous les deux parlé de l'augmentation du commerce intra-régional. Dans quelle mesure craignez-vous les conséquences économiques d'éventuelles guerres commerciales causées par les accords commerciaux régionaux?

Monsieur Campbell, vous qui avez tellement de réserve sur l'Accord de libre-échange nord-américain, pourquoi voudriez-vous que nous cherchions à accroître nos échanges commerciaux avec l'Europe?

M. Campbell: Ce qui m'inquiète dans l'ALENA et dans l'éventuelle ZLEA qui lui succédera, ce sont en fait les modalités d'intégration que l'accord établit.

Si l'on pouvait imaginer un accord avec l'Europe structuré de telle manière qu'il ne comporterait pas les effets que je qualifierais de négatifs de l'ALENA ou de la prochaine ZLEA, je dirais que ce serait un élément positif.

Pour ce qui est de nos relations avec les États-Unis, j'incline à mettre l'accent sur l'aspect multilatéral, sur l'OMC. J'ai des réserves quant à l'orientation de l'OMC, mais je pense que ces problèmes doivent être abordés dans le cadre de l'OMC. Des éléments positifs sont ressortis de l'OMC, et j'ai fait allusion aux différends dont nous avons parlé tout à l'heure. Pour ce qui est du règlement des différends, l'accord négocié dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA était inférieur en comparaison avec ce qui a été négocié à l'OMC.

Le président: L'OMC n'existait pas quand l'ALENA a été conclu.

M. Campbell: Les deux étaient pas mal simultanés.

Le président: L'OMC est arrivée après l'ALENA.

Mr. Campbell: That is right. We surrendered a lot of economic manoeuvrability in the course of negotiating the FTA and the NAFTA.

Senator Grafstein: Keeping in mind our current mutual dependence on the United States for trade, do you have any concern about the problems we face in light of the ambassador's comments about trade dislocation? Should we see this as a bump, as someone has suggested? Do you see it as a serious problem in the intermediate run?

Please make your comment short, as I want to deal with some matters that are more relevant to your evidence.

Mr. Wiebe: I think you do business with people that you know and trust. I also think that there is a certain issue of trust that has come about and so it will affect us in the intermediate run.

Mr. O'Neill: In the short-term, it is highly unlikely to have any immediate impact, and we cannot estimate what the impact might be in the longer term.

Over our history, Canada and the U.S. have had other areas of irritation and disagreement concerning geo-political issues. Yet, the track record has been that trade has continued to expand and the integration has continued to pace.

I am optimistic, that self-interest will win out and that mutually positive trade relations in the best interest of both countries will prevail.

Mr. Campbell: Mr. Thomas d'Aquino and company are going to Washington because they are concerned and will probably take along some proposals to secure the relationship. Mr. d'Aquino is a proponent of the "the big idea." Whether it will affect trade in the long-term is hard to say. There are many American companies that rely on the two-way trade as well. It is a complex question. Whether it would have affected the outcome of the softwood lumber negotiation, I do not know but I doubt that it would have. That issue is totally separate.

Senator Grafstein: I will deal with the trade diversification question and targets of opportunity. It has been my view that we should have, as Mr. Wiebe suggested, made a forward press for a free trade agreement with Japan, Europe and with Mercosur. We should have made one also with the non-European Union members, such as Poland. We should have made an agreement with the Indian countries in the way that we did with Chile. However, Japan and Europe have rebuffed us and the Brussels bureaucrats are against a free trade agreement. Mercosur has also rebuffed us. Mexico has developed a free trade agreement with Europe, and is negotiating positively with Japan, and is in

M. Campbell: C'est vrai. Nous avons renoncé à une grande marge de manoeuvre économique en négociant l'ALE et l'ALENA.

Le sénateur Grafstein: Compte tenu de notre actuelle dépendance mutuelle envers les États-Unis pour le commerce, avez-vous des préoccupations quelconques relativement aux problèmes auxquels nous sommes confrontés, à la lumière des commentaires de l'ambassadeur sur les perturbations commerciales? Devrions-nous y voir un simple passage cahoteux, comme quelqu'un l'a dit? Y voyez-vous un problème grave à moyen terme?

Je vous demanderais d'être bref, car je voudrais aborder d'autres questions qui sont plus pertinentes à votre témoignage.

M. Wiebe: Je pense que l'on fait des affaires avec des gens que l'on connaît et en qui l'on a confiance. Je pense aussi que cette confiance a été quelque peu ébranlée et que cela nous touchera à moyen terme.

M. O'Neill: À court terme, il est très improbable que cela ait le moindre impact immédiat, et il est impossible de dire quel pourrait en être l'impact à plus long terme.

Tout au long de notre histoire, le Canada et les États-Unis ont connu des frictions et des désaccords sur des questions géopolitiques. Pourtant, le commerce a toujours continué de grossir et l'intégration s'est poursuivie sans relâche.

Je suis optimiste et je pense que l'égoïsme va l'emporter, que chacun va défendre ses propres intérêts et que des relations commerciales mutuellement positives l'emporteront, dans l'intérêt supérieur des deux pays.

M. Campbell: M. Thomas d'Aquino et compagnie s'en vont à Washington parce qu'ils sont inquiets et ils emporteront probablement dans leurs cartons certaines propositions visant à solidifier nos relations. M. d'Aquino est partisan de «l'idée maîtresse». Quant à savoir si cela influera sur le commerce à long terme, c'est difficile à dire. Beaucoup de compagnies américaines dépendent également de notre commerce bilatéral. C'est une question complexe. Quant à savoir si cela aurait pu influencer sur l'aboutissement des négociations dans le conflit du bois d'oeuvre, je l'ignore, mais j'en doute. Cette question est complètement séparée.

Le sénateur Grafstein: Je vais maintenant aborder la question de la diversification du commerce et des occasions qui se présentent. J'ai exprimé l'avis que nous aurions dû, comme M. Wiebe l'a laissé entendre, travailler énergiquement à conclure un accord de libre-échange avec le Japon, l'Europe et avec le Mercosur. Nous aurions dû en conclure un aussi avec des pays d'Europe qui ne sont pas membres de l'Union européenne, comme la Pologne. Nous aurions dû conclure un accord avec les pays du sous-continent indien, tout comme nous l'avons fait avec le Chili. Cependant, le Japon et l'Europe ont repoussé nos avances et les bureaucrates de Bruxelles sont contre un accord de

constant, probable free-trade relationships with Mercosur. This is a serious problem and we have received evidence to support it.

I am in agreement with Mr. d'Aquino about getting Canadian big businesses to come on side in this issue. How do we deal with this when we are being rebuffed on all those fronts? What mistakes have we made?

Mr. Wiebe: I am not familiar with the exact details of our approaches. I do not think that Japan has rebuffed us. I have spoken with a number of representatives and although they are not interested in what we traditionally called an FTA, they are interested in an enhanced trade agreement and we should be quite flexible about what we agree to.

The other issue for me is that it is the ends that are important. We want to reach an agreement that enhances trade with those countries and we do not really care, or should not care, if it turns out not to be a traditional FTA or if it does not mirror NAFTA. It needs to be an agreement that signals to our businesses that we are interested, and signals to their businesses that we are interested in them; it is a two-way street.

I argue that we should do it; we should continue to discuss the issue with them. If we have been rebuffed then I fear that it may have been a traditional negotiation tactic. Many of them are not interested in that because they have issues of agriculture that they do not want to put on the table and that we do not want to put on the table. Let us look at it as an enhanced agreement.

Mr. O'Neill: I have no quarrel with trying to seek greater trade liberalization, whether through a multilateral agreement or through bilateral agreements. If the consequences of those actions are that we are able to gain access to other markets at lower costs than we currently can, then it is a benefit, recognizing, of course, that it is a reciprocal arrangement. Other countries will have greater access to the Canadian market and I am in favour of that. I would not put a high expectation on seeing the dials move very much if you measure the success by the shares of trade with various countries.

Mexico may have a free trade agreement with other parts of Latin America, but it has not reduced, in any way, the share of activity that they have with the U.S. If anything, it is increasing. We have a free trade agreement with Chile but I would not suggest that the data would indicate that we have had much of an increase in the two-way trade between the two countries as a direct consequence of that.

libre-échange. Nous avons également essuyé une rebuffade du Mercosur. Le Mexique a élaboré un accord de libre-échange avec l'Europe et négocie actuellement avec le Japon et entretient des relations constantes, probablement libre-échangistes, avec le Mercosur. C'est un sérieux problème et nous avons entendu des témoignages en ce sens.

Je suis d'accord avec M. d'Aquino qui veut amener les grandes entreprises canadiennes à prendre partie dans ce débat. Que faire, alors que nous essuyons des revers et des échecs sur tous les fronts? Quelles erreurs avons-nous commises?

M. Wiebe: Je ne connais pas bien les détails exacts de nos approches dans ces dossiers. Je ne pense pas que le Japon ait repoussé nos avances. J'en ai parlé à un certain nombre de représentants et, bien qu'ils ne soient pas intéressés à conclure ce que nous appelons traditionnellement un accord de libre-échange, ils sont par contre intéressés à conclure un accord commercial qui permettrait de renforcer nos échanges, et nous devrions être très souples sur ce que nous cherchons à obtenir.

D'autre part, pour moi, c'est la fin qui est importante. Nous voulons en arriver à une entente qui renforce les échanges commerciaux avec les pays en question et peu nous importe, ou peu devrait nous importer que l'accord en question ne ressemble pas à un accord de libre-échange traditionnel ou qu'il ne soit pas la copie conforme de l'ALENA. Il faut que ce soit un accord qui donne à nos entreprises le signal que nous sommes intéressés, et qui signale à leurs entreprises que nous sommes intéressés à faire affaire avec elles; cela va dans les deux sens.

Je soutiens que nous devrions le faire; nous devrions poursuivre nos discussions avec eux. Si nos avances ont été repoussées, alors je crains que c'était peut-être une tactique traditionnelle de négociation. Beaucoup d'entre eux ne s'intéressent pas à cela parce qu'ils ont des dossiers agricoles qu'ils ne veulent pas mettre sur la table et que nous ne voulons pas non plus mettre sur la table. Voyons cela plutôt comme un accord visant à renforcer les échanges commerciaux.

M. O'Neill: Je n'ai aucune objection à essayer d'obtenir une plus grande libéralisation du commerce, que ce soit par une entente multilatérale ou bien par des accords bilatéraux. Si les conséquences sont que nous pourrions avoir accès à d'autres marchés à un coût plus bas qu'actuellement, alors c'est avantageux, reconnaissant bien sûr que c'est une entente réciproque. D'autres pays auront un meilleur accès aux marchés canadiens et je suis en faveur de cela. Je n'aurais pas des attentes très élevées et je ne pense pas que l'on avancerait beaucoup si vous mesurez le succès selon la part des échanges commerciaux avec divers pays.

Le Mexique a peut-être un accord de libre-échange avec d'autres pays d'Amérique latine, mais cela n'a nullement réduit la part de leurs échanges commerciaux avec les États-Unis. Au contraire, cette proportion augmente. Nous avons un accord de libre-échange avec le Chili, mais je ne crois pas que les données indiquent que nous avons eu une augmentation sensible des échanges bilatéraux entre les deux pays directement en conséquence de cet accord.

I am a full and firm proponent of trade liberalization to as great an extent as is possible. I suggest looking to multilateral agreements rather than bilateral agreements, and would not count on either agreement to be a source of change in the shares of trade that we currently experience.

Mr. Campbell: To what extent do we need these kinds of bilateral agreements to diversify? If these are tools, and the goal is economic development prosperity, do we need to increase our trade openness, the trade component of our economy? We are, at the moment, one of the most trade-dependent, open economies in the world. Is that going to do it for us?

Trade can be a tool of economic development. Trade liberalization may be, but not necessarily. I would take that kind of an approach. I am leaning toward revisiting the national economy. How can we use our national markets and resource to strengthen that component of our economic development?

Senator Grafstein: Two of you have suggested that multilateralism is the better way to go. However, we have been told that the Doha Round will fail. In effect, it is late and it will not be effective. Mr. Roy MacLaren, who is our high commissioner in England, says if we really want to accelerate diversification, even if it is a minimalist way to go, bilateralism is the best choice.

I make that as a comment. Does anybody disagree with Mr. MacLaren?

Mr. Wiebe: There are currently somewhere around 20 to 30 bilateral discussions going on, including those between the U.S. and other countries and Mexico. I tend to think that we ought not to be left out of those discussions.

The Chairman: I have a stinger here. I am told that this is a zinger from Senator Graham, who wants to ask a question about the Philippines.

Senator Graham: Dr. Wiebe, please give us a quick comment on the state of the Philippine economy.

Mr. Wiebe: These are difficult times for the Philippines. I tend to characterize it as a country that is just getting back on its feet when it gets hit by something else and gets knocked back down again. Their economy is in trouble. They are not creating the jobs that they thought they would, and a result the president is in trouble and may not be around that much longer. I do not have any details for you, but I can get them. In general, however, I would say the Philippines is in a sorry state.

Je suis un fervent partisan de la libéralisation du commerce, dans toute la mesure du possible. Je propose d'envisager des ententes multilatérales plutôt que des accords bilatéraux et, dans un cas comme dans l'autre, je ne m'attendrais pas à ce que cela entraîne un changement dans la répartition de nos échanges commerciaux par rapport à notre situation actuelle.

M. Campbell: Dans quelle mesure avons-nous besoin d'accords bilatéraux de ce genre pour diversifier notre commerce? Si ce sont des outils, et si l'objectif est la prospérité économique, avons-nous besoin d'accroître notre ouverture commerciale, la part que représente le commerce dans notre économie? Nous sommes, à l'heure actuelle, l'une des économies les plus ouvertes au monde, l'une de celles qui repose le plus sur le commerce. Est-ce que cela va nous aider?

Le commerce peut-être un outil de développement économique. La libéralisation du commerce l'est peut-être, mais pas nécessairement. Voilà l'approche que j'adopterais. J'incline à croire qu'il faut réexaminer l'économie nationale. Comment pouvons-nous utiliser nos marchés nationaux et nos ressources nationales pour renforcer cette composante de notre développement économique?

Le sénateur Grafstein: Deux d'entre vous ont dit que le multilatéralisme est la voie à suivre. Pourtant, on nous a dit que les négociations de Doha vont échouer. En fait, elles arrivent trop tard et ne seront pas efficaces. M. Roy MacLaren, qui est notre haut-commissaire en Angleterre, dit que si nous voulons vraiment accélérer la diversification, même si nous choisissons la voie minimaliste, le bilatéralisme est le meilleur choix.

Je fais cette observation. Est-ce que quelqu'un est en désaccord avec M. MacLaren?

M. Wiebe: Il y a actuellement aux alentours de 20 à 30 tables de discussion bilatérale, y compris celle entre les États-Unis et d'autres pays et le Mexique. J'estime que nous ne devons pas rester à l'écart de ces discussions.

Le président: J'ai un avertisseur ici. On me dit que c'est un message du sénateur Graham, qui veut poser une question sur les Philippines.

Le sénateur Graham: Docteur Wiebe, auriez-vous l'obligeance de nous faire quelques brèves observations sur l'état de l'économie des Philippines.

M. Wiebe: Les temps sont durs pour les Philippines. J'ai tendance à dire que c'est un pays qui vient tout juste de se remettre sur pied, qui se fait frapper par quelque chose d'autre et qui se retrouve de nouveau au tapis. Leur économie est en difficulté. Ils ne créent pas les emplois qu'ils pensaient pouvoir créer, et en conséquence, le président est en difficulté et ne sera peut-être pas en poste encore bien longtemps. Je n'ai pas de détails à vous communiquer, mais je peux en obtenir. En général, je dirais toutefois que les Philippines sont en mauvaise posture.

The Chairman: I would like to thank our witnesses. We only have about three more meetings on this issue. We are drawing to a close, and may soon have some conclusions.

The committee adjourned.

Le président: Je voudrais remercier nos témoins. Il nous reste seulement environ trois autres réunions sur cette question. Notre étude tire à sa fin et aboutira peut-être bientôt à une conclusion.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, March 25, 2003

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services,
Investment and Intellectual Property Bureau;

Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade
Policy Bureau;

Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Wednesday, March 26, 2003

As an individual:

Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO
Financial Group.

From the Canadian Centre for Policy Alternatives:

Bruce Campbell, Executive Director.

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

John Wiebe, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Le mardi 25 mars 2003

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la
politique commerciale II, Services, investissements et propriété
intellectuelle,

Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la
politique commerciale I, Politique commerciale générale;

Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

Le mercredi 26 février 2003

À titre personnel:

Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef, Groupe
financier BMO.

Du Centre canadien de politiques alternatives:

Bruce Campbell, directeur général.

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

John Wiebe, président et chef de la direction.



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, April 1, 2003

Le mardi 1^{er} avril 2003

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Twenty-second meeting on:

The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

Vingt-deuxième réunion concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre le
Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	Corbin
Andreychuk	De Bané, P.C.
Bolduc	Grafstein
Carney, P.C.	Graham, P.C.
* Carstairs, P.C.	Merchant
(or Robichaud, P.C.)	* Lynch-Staunton
Chaput	(or Kinsella)

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Merchant substituted for that of the Honourable Senator Losier-Cool (*April 1, 2003*).

The name of the Honourable Senator Chaput substituted for that of the Honourable Senator Setlakwe (*April 1, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	Corbin
Andreychuk	De Bané, c.p.
Bolduc	Grafstein
Carney, c.p.	Graham, c.p.
* Carstairs, c.p.	Merchant
(ou Robichaud, c.p.)	* Lynch-Staunton
Chaput	(ou Kinsella)

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Merchant substitué à celui de l'honorable sénateur Losier-Cool (*le 1^{er} avril 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Chaput substitué à celui de l'honorable sénateur Setlakwe (*le 1^{er} avril 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday April 1, 2003
(25)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:04 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Vice-Chairman, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Bolduc, Carney, P.C., Chaput, Corbin, Di Nino, Graham and Merchant (8).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney, P.C.: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with special emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the United Steelworkers of America:

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mr. David C. Adams, Vice-President, Policy.

From the Canadian Chemical Producers' Association:

Mr. Richard Paton, President;

Mr. David W. Goffin, Secretary-Treasurer and Vice-President, Business and Economics.

From the Canadian Manufacturers and Exporters:

The Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer.

The Honourable Pat Carney, P.C., tabled the following report: "Report to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs on the PriceWaterhouseCoopers 16th Annual Global Forest Industry Conference."

The Vice-Chairman acknowledged the presence of the Honourable John Stewart, former Chairman of the committee.

Mr. Deveau made a presentation and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 1^{er} avril 2003
(25)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 04, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*vice-président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Bolduc, Carney, c.p., Chaput, Corbin, Di Nino, Graham et Merchant (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg attaché de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney, c.p.: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

Du Syndicat des Métallos:

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, bureau législatif.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules:

M. David C. Adams, vice-président, Politique.

De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:

M. Richard Paton, président;

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales.

Des Manufacturiers et exportateurs du Canada:

L'honorable Perrin Beatty, président et directeur général.

L'honorable Pat Carney, c.p., dépose le rapport suivant: «Report to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs On the PriceWaterhouseCoopers 16th Annual Global Forest Industry Conference».

Le vice-président souligne la présence de l'honorable John Stewart, ancien président du comité.

M. Deveau fait un exposé puis répond aux questions.

Mr. Adams made a presentation and answered questions.

Mr. Paton made a presentation and, along with Mr. Goffin, answered questions.

The Honourable Perrin Beatty made a presentation and answered questions.

At 6:30 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 6:38 p.m., the committee resumed its proceedings.

At 7:19 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

M. Adams fait un exposé puis répond aux questions.

M. Paton fait un exposé puis, assisté de M. Goffin répond aux questions.

L'honorable Perrin Beatty fait un exposé puis répond aux questions.

À 18 h 30, le comité suspend ses délibérations.

À 18 h 38, le comité reprend ses délibérations.

À 19 h 19, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 1, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:04 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Consiglio Di Nino (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Deputy Chairman: I call the meeting to order, honourable senators.

Before we commence, may I just draw your attention, for those of you who have not had the opportunity to say hello yet, to former Senator Stewart, who is visiting us today. Obviously, Senator Stewart was a long-sitting member and chair of this committee. Welcome, Senator Stewart.

Ladies and gentlemen, colleagues, for your information, the meeting today will continue after we have heard the witnesses present here. We have Perrin Beatty, the CEO of Canadian Manufacturers and Exporters, between 6:15 and 6:30.

Welcome, everyone, to this meeting. It deals with the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship.

I would like to welcome, on your behalf, honourable senators, from the United Steelworkers of America, Mr. Dennis Deveau, Government Liaison; from the Canadian Vehicle Manufacturers' Association, David Adams, Vice-President, Policy, and; from the Canadian Chemical Producers' Association, Richard Paton, and David Goffin, Vice-President, Business and Economics.

Welcome, gentlemen.

Senator Carney: On a point of order, I was not aware that the Senate had risen, but I informed the clerk that before we started this meeting, I wanted to formally table the report to the standing Senate committee on the Price Waterhouse Coopers 16th annual global forestry conference on the softwood lumber issue, which I attended on behalf of the Senate last week.

The Deputy Chairman: As I said, we would be happy to do it on your behalf. You brought it to us and I have it here. We will circulate it to all the members of the committee.

Senator Carney, on behalf of this committee, through Senator Stollery, the chair, and through me, attended this particular conference. We are happy to receive your report. We will deal with it at the appropriate time, rather than today, if you do not mind.

Senator Carney: As long as it is tabled.

TÉMOIGNAGE

OTTAWA, le mardi 1^{er} avril 2003

Le Comité sénatorial permanent se réunit ce jour à 17 h 04 afin d'examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, en vue d'en faire rapport.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le vice-président: Je déclare la séance ouverte.

Avant de commencer, je dois attirer votre attention sur la présence parmi nous de l'ex-sénateur Stewart; je le fais surtout à l'intention de ceux d'entre vous qui n'ont pas eu l'occasion de le saluer. Le sénateur Stewart, comme vous le savez, a longtemps siégé à ce comité dont il a été président. Bienvenue parmi nous, sénateur Stewart.

Mesdames et messieurs, chers collègues, je vous informe que notre réunion se poursuivra après l'audition des témoins inscrits, puisque entre 18 h 15 et 18 h 30, nous accueillerons Perrin Beatty, pdg des Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Bienvenue à tout le monde. Nous allons donc parler des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Je vais maintenant souhaiter la bienvenue, en votre nom chers collègues, à Dennis Deveau, responsable des liaisons gouvernementales au Syndicat des Métallos, à David Adams, vice-président, Politique, à l'Association canadienne des constructeurs de véhicule, ainsi qu'à Richard Paton et David Goffin, président et vice-président, Affaires économiques et commerciales, à l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques.

Bienvenue messieurs.

Le sénateur Carney: Je veux faire un rappel au Règlement. Je ne savais pas que le Sénat avait ajourné, mais j'avais indiqué au greffier, avant cette réunion, que je voulais officiellement déposer au Comité sénatorial permanent le rapport concernant la 16^e Conférence annuelle sur la foresterie dans le monde de Price Waterhouse Coopers, plus précisément en ce qui a trait au dossier du bois d'œuvre, conférence à laquelle j'ai participé au nom du Sénat la semaine dernière.

Le vice-président: Comme je le disais, nous serons heureux de le faire en votre nom. Vous l'avez effectivement déposé et je l'ai ici, avec moi. Nous le ferons circuler auprès de tous les membres du comité.

Le sénateur Carney a assisté à cette conférence où elle a représenté le comité, le président, le sénateur Stollery, et moi-même. C'est avec plaisir que nous recevons votre rapport. Si cela ne vous fait rien, nous en parlerons à un moment plus opportun, plutôt que de le faire aujourd'hui.

Le sénateur Carney: Tant qu'il est déposé.

The Deputy Chairman: It is now tabled.

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department, United Steelworkers of America: On behalf of the United Steelworkers of America, I want to thank the committee for this opportunity to appear before you today to discuss the issues raised by Canada's participation in and experience with NAFTA.

This discussion is important for two reasons. First, the provisions of NAFTA have had a profound impact on Canada and Canadians, and, second, the Canada-U.S. Free Trade Agreement and then NAFTA have served as models for other, broader agreements, including the failed Multilateral Agreement on Investment, the continuing negotiations at the WTO and the FTAA.

NAFTA is of interest both to Canadians and to people around the world, but not because of the way it dealt with the traditional fare of trade agreements, of movement of good and tariffs. NAFTA is important because of the new ground it broke in areas only indirectly related to trade.

The FTA and NAFTA extended the purview of trade agreements in a number of dimensions. It was comprehensive in its definition of what constituted a "good" to be governed by a trade agreement. It expanded the concept of trade to encompass services, thereby putting much of what the public sector traditionally does squarely on the table. It established rights for investors, including intellectual property rights, which had the effect of overriding domestic legislation and granting corporations supra-national rights and requiring governments to pay compensation to corporations whose rights were restricted. It contained specific restrictions on government policies in areas like energy and public procurement. In concrete terms, it created a real-world test of the effectiveness of voluntary measures to deal with labour and environmental rights.

All of these things are novel. Every one has generated controversy, and none has, to date, been subjected to adequate public critical review.

The broad definition of the term "good" has brought Canada's water to the trade table, despite numerous government declarations that Canada's water was not for sale.

The inclusion of services has put Canada's system of health care in jeopardy, complicating the process of health care reform and making it extremely difficult to expand the public system. The expansion of intellectual property rights has contributed directly to the rapid escalation in drug prices that Canadians have experienced in the past decade, and which, as a result, has threatened the viability of both public and private drug plans. Our union has its own plans, so we completely understand what is happening in that area.

The requirements for compensation have resulted in governments in Canada, the United States and Mexico being ordered to pay compensation to corporations that have been

Le vice-président: Il est effectivement déposé.

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, Service législatif, Syndicat des Métallos: Au nom du Syndicat des Métallos, je tiens à remercier le comité de nous avoir invités à discuter des enjeux associés à la participation du Canada à l'ALENA et à l'expérience qu'il en a tirée.

Cette discussion est importante pour deux raisons. Tout d'abord, les dispositions de l'ALENA ont eu une profonde incidence sur le Canada et les Canadiens; deuxièmement, l'Accord de libre-échange canado-américain, puis l'ALENA, ont servi de modèle à d'autres ententes, d'application plus vaste, dont l'Accord multilatéral sur les investissements, la poursuite des négociations à l'OMC et la ZLEA.

L'ALENA intéresse le Canada et d'autres pays, mais pas pour la façon dont il régit de façon traditionnelle les mouvements de biens et les tarifs. L'ALENA est important parce qu'il est novateur dans des domaines qui ne sont reliés qu'indirectement aux échanges internationaux.

L'ALE et l'ALENA étendent la portée des accords commerciaux sur plusieurs plans. Ces ententes définissaient de façon exhaustive ce qu'il fallait entendre par «biens» régis par un accord commercial. Elles ont élargi le concept de commerce international aux services, mettant du même coup sur la table tout ce dont le secteur public s'occupe normalement. Ils ont établi des droits des investisseurs, notamment les droits à la propriété intellectuelle qui ont primé sur les lois nationales en accordant certains droits aux sociétés supranationales et en exigeant que les gouvernements les dédommagent en cas de limitation de ces droits. Ces ententes limitent les politiques gouvernementales dans des domaines comme l'énergie et les marchés publics. Concrètement, elles proposent un critère d'évaluation de l'efficacité des mesures volontaires dans le domaine des droits du travail et de l'environnement.

Tout cela est nouveau. Chacun de ces éléments a été source de controverse et, jusqu'ici, aucun n'a fait l'objet d'un examen public critique.

À cause de la définition très large du terme «biens», la question de l'exportation des eaux canadiennes s'est retrouvée à la table des négociations, malgré les nombreuses déclarations du gouvernement selon lesquelles l'eau ne serait jamais à vendre.

À cause de l'inclusion des services, le système de santé au Canada est menacé, la réforme des soins est plus compliquée et il est extrêmement difficile de ne pas étendre ces accords au système public. L'élargissement des droits à la propriété intellectuelle a directement contribué à l'augmentation rapide du prix des médicaments que l'on a constaté au Canada ces 10 dernières années avec, pour résultat, que la viabilité des régimes d'assurance-médicaments publics et privés est maintenant menacée. Notre syndicat administrant ses propres régimes, nous comprenons parfaitement ce qui se produit dans ce domaine.

À cause des dispositions relatives au dédommagement des investisseurs, les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique ont dû verser des dédommagements à des sociétés

adversely affected by government regulation in the public interest. Restrictions on Canadian energy policy have left Canada powerless to implement any public policy that might assist Canadian families and businesses to manage the fluctuations in international prices and have contributed indirectly to the instability that plagues electricity markets in much of the country.

Speaking directly from the experience of our union in testing the labour side agreement, the labour and environmental side agreements have been completely useless and a waste of time and energy. At the same time, I think it is important to point out that the original purpose of the FTA and NAFTA, as articulated by the MacDonald commission and the Mulroney government, has not been achieved.

At the time, we were told that an agreement with the United States would protect Canadians from the impact of U.S. trade politics. Softwood lumber and steel were specifically cited as areas that would gain from an agreement. Thirteen years and three months of the FTA/NAFTA later, nothing has changed. Softwood lumber is still hostage to U.S. trade politics. The steel issues, which are dear to our heart, are still resolved at the political level between our two countries and between our two industries.

For Canadians, NAFTA has failed to deliver much of what was promised. It has imposed a set of rules and restrictions that most Canadians never bargained for. Despite the emergence of these important issues, the NAFTA measures have been extremely influential. The investor rights section of NAFTA inspired and spawned the Multilateral Agreement on Investment.

The controversy over the Multilateral Agreement on Investment, MAI, was important because it drew attention to these extraordinary rights that were, in large part, already contained in NAFTA, and because of the political uproar that the leak of the secret draft agreements created. For the first time, non-governmental organizations around the world worked together on an international trade issue and succeeded.

The MAI controversy drew public attention to the sweeping nature of the investor rights sought by international business — rights that are, in large part, already contained in the Free Trade Agreement and NAFTA. Within the MAI, the shift of power from the public to private owners of capital “arrived at the party naked.” People noticed, and they were not impressed.

More importantly, it exposed the twisted and inappropriate priorities being followed by governments in international trade negotiations. What offended people about the MAI was that, with all of the real problems with the trading system and its effect on

affectées par des règlements gouvernementaux pourtant pris dans l'intérêt public. À cause des limitations imposées à la politique énergétique canadienne, le Canada n'a pas été en mesure de mettre en œuvre des politiques publiques susceptibles d'aider les familles et les entreprises canadiennes à faire face aux fluctuations des prix internationaux de l'énergie et ont indirectement contribué à l'instabilité qui afflige les marchés de l'électricité un peu partout au pays.

Fort de l'expérience acquise dans le domaine, notre syndicat estime que les accords d'accompagnement relatifs au marché du travail et à l'environnement sont totalement inutiles et qu'ils n'ont été qu'une perte de temps et d'énergie. D'un autre côté, j'estime important de souligner que les objectifs originels de l'ALE et de l'ALENA, tels que présentés par la commission MacDonald et le gouvernement Mulroney, n'ont pas été atteints.

À l'époque, on nous avait dit que ces accords conclus avec les États-Unis allaient protéger les Canadiens contre les répercussions des politiques commerciales américaines. On avait spécifiquement cité le bois d'œuvre et l'acier comme étant deux domaines qui ressortiraient gagnants de tels accords. Treize ans et trois mois après l'ALE-ALENA, rien n'a changé. Le bois d'œuvre est encore l'otage des politiques commerciales américaines. Les questions liées à l'acier, qui est si cher à nos cœurs, continuent de se régler à l'échelon politique et entre nos deux pays et nos deux industries.

Pour les Canadiennes et les Canadiens, l'ALENA n'a pas été à la hauteur de ses promesses. Il a imposé un ensemble de règles et de restrictions auxquelles la plupart des Canadiens ne s'attendaient pas. Malgré l'émergence de ces questions importantes, on a accordé une grande importance aux mesures associées à l'ALENA. La partie de cet accord concernant les droits des investisseurs a inspiré et engendré l'Accord multilatéral sur l'investissement, l'AMI.

La controverse qui a entouré l'AMI n'était pas négligeable, parce qu'elle a attiré l'attention du public sur ce qu'étaient ces droits extraordinaires, en grande partie déjà contenus dans l'ALENA, et parce que les fuites dont le projet d'entente secrète a fait l'objet ont provoqué un tollé politique. Pour la première fois, des organisations non gouvernementales du monde entier se sont mises à travailler ensemble sur le dossier du commerce international et à parvenir à des résultats.

La controverse de l'AMI a attiré l'attention du public sur la nature très générale des droits des investisseurs, qu'avaient réclamé les sociétés internationales, droits qui étaient déjà, en grande partie, énoncés dans l'Accord de libre-échange et l'ALENA. Le basculement des pouvoirs proposés dans l'AMI, des détenteurs du capital public aux détenteurs du capital privé, est tombé à plat. Les gens en ont pris note, mais n'en ont pas été impressionnés.

Plus encore, ce projet a exposé les priorités malhonnêtes et inadaptées des gouvernements dans leurs négociations sur le commerce international. Ce qui a le plus outragé la population dans le cas de l'AMI c'est que, malgré tous les problèmes associés

people, our governments chose to devote their time and political energy to negotiating a declaration of independence for owners of capital. That is what I want to focus on today — priorities.

We will not sit here and suggest that trade is not important to Canada or that we do not need agreements to govern our trading arrangements. Indeed, I would suggest that the phasing-out established by NAFTA of tariffs on goods and services is now entrenched and would not be reversed. However, I think the MAI and the public reaction to it signals a need to step back and ask the following fundamental question: Is this really the kind of economic world that we want to create?

Do we really want to create a world in which owners of capital based in foreign countries enjoy greater rights than those of our own citizens? Do we really want to create a world in which democratic regulation of economic activity is replaced by an international regulatory regime driven by the needs of business interests and accountable to no one? Do we really want a world in which the most important decisions about our economy are taken out of the hands of democratically elected governments?

I think the public reaction to the MAI and to the introduction of similar measures for discussion in WTO and FTAA negotiations speaks loudly that Canadians do not want this kind of world. There are warning signals everywhere that the FTA and NAFTA have taken us somewhere we do not want to go. When we cannot change a regulation on the contents of gasoline without paying a premium to a foreign company — compensation to which no Canadian company would ever have been entitled — we know we are in trouble. When it turns out that the protections the government told us we had for cultural policies mean nothing to the country we negotiated them with, we know we are in trouble.

On a topic close to home for many of our members, when a fight over cultural policies takes trade in steel and wood products hostage — just like it did in the old days before so-called free trade — we know we are in trouble.

We are like the coal miners in years past with a dying canary in a cage, except that instead of going to the surface for a breath of fresh air, we are going deeper and deeper into the mine. We need to get our priorities straight.

Perhaps someone thinks it is important to make sure software pirates in China do not cheat Bill Gates out of a few more billion. Perhaps someone thinks it is important to make sure that the banks get bailed out when their high-return speculative investments go bad. Perhaps someone thinks it is important to protect U.S.-based agricultural corporations against “unfair

au système de commerce international et à ses effets sur les populations, nos gouvernements ont décidé de consacrer leur temps et leur énergie politique à négocier une déclaration d'indépendance des détenteurs de capital. Ce sera aujourd'hui l'essentiel de mon propos: les priorités.

Nous ne sommes pas venus vous dire aujourd'hui que le commerce international n'est pas important pour le Canada ou que nous pouvons nous passer d'ententes régissant les méthodes de négociation. J'irai même jusqu'à dire que le retrait progressif des tarifs imposés sur les biens et services, grâce à l'ALÉNA, est à présent acquis et qu'il ne faut pas revenir en arrière. Toutefois, j'estime que la réaction publique soulevée par l'AMI nous indique qu'il convient de prendre un certain recul pour répondre à une question fondamentale: tout cela correspond-il vraiment au genre d'univers économique que nous voulons créer?

Voulons-nous vraiment créer un univers où les détenteurs de capital, résidents de pays étrangers, jouiront de plus de droits que nos concitoyens? Voulons-nous vraiment créer un univers où les règlements démocratiques destinés à régir l'activité économique seront remplacés par un régime réglementaire international obéissant aux intérêts des entreprises et échappant à toute forme de reddition de comptes? Voulons-nous vraiment d'un univers où les décisions économiques les plus importantes seront prises par d'autres que des gouvernements démocratiquement élus?

J'estime que la réaction publique à l'AMI et à l'inscription à l'ordre du jour des négociations de l'OMC et de la ZLEA de mesures semblables nous montre bien que les Canadiens ne veulent pas d'un tel univers économique. Ils nous préviennent, un peu partout, que l'ALÉ et l'ALÉNA nous ont amenés là où nous ne voulions pas aller. Quand il n'est pas possible de modifier un règlement relatif aux additifs de l'essence sans avoir à dédommager une société étrangère — dédommagement auquel aucune compagnie canadienne n'aura jamais droit — il est certain que les choses vont de travers. Quand il s'avère que les protections que le gouvernement nous affirmait avoir obtenues en matière de politique culturelle ne signifient rien pour le pays avec qui nous les avons négociées, nous savons que les choses vont de travers.

Pour vous parler de choses qui touchent nos membres de plus près, on sait que les choses vont de travers quand les produits de l'acier et du bois sont pris en otage dans les différends concernant les politiques culturelles, tout comme au bon vieux temps, à l'époque où l'on ne parlait pas encore de soi-disant libre-échange.

Nous sommes un peu comme les mineurs du temps passé, qui se promenaient au fond d'un boyau avec un canari en cage en train d'étouffer, parce qu'au lieu de remonter à la surface pour prendre une bouffée d'air frais, nous nous enfonçons de plus en plus profondément. Il est temps de définir ce qui est important et ce qui ne l'est pas.

Quelqu'un, quelque part, peut estimer qu'il est important d'éviter que Bill Gates ne perde quelques milliards de dollars de plus à cause du piratage de logiciels par des Chinois. Il est possible que, quelqu'un, quelque part, juge important de s'assurer que les banques soient dédommagées quand leurs investissements spéculatifs à haut rendement tournent mal. Il est possible que

competition" from countries that cannot afford the subsidies, even if it destroys the economic base of poor countries. Perhaps someone thinks it is fine to have a regime for trade in goods and services that does nothing to prevent the kind of blackmail on cultural policy that the U.S. is attempting with its linkage to the steel trade.

Are these things more important than fostering economic development in the poorest countries in the world; than ensuring that might cannot override right every time some business in the United States is unhappy; than ensuring that labour rights and environmental standards are protected; and more important than protecting the ability of governments to tax capital to pay for the services their citizens want? We do not think so. That is why we think there should be a completely new set of priorities for international economic negotiations.

Let us take the topic of international investment privileges off the front burner. Let us not even put it on the back burner. Let us take it off the stove, pour the water out of the pot and put the pot back in the cupboard. The last thing we need right now is more privilege and less responsibility for owners of capital. I believe that Canada should give notice to its partners that it intends to suspend investor rights sections of NAFTA, as a first step in moving beyond the investor rights as the only priority on the trade negotiation agenda.

Then, let's look carefully at the effect of the current model of trade liberalization on working conditions and environmental quality, on human rights, on economic development, on social stability, on democratic accountability and on the ability of governments to deliver the services that their citizens need and deserve; and then, let's get to work on an international agenda that addresses those issues from the perspective of the world's people.

Mr. David C. Adams, Vice-President, Policy, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Honourable senators, thank you for the opportunity to appear before you this evening. We are pleased to be able to provide our input, in addition to the other presenters before you today, on the trading relationship that currently exists between Canada, the United States and Mexico.

I have some extended remarks that are available to you, and information about our association is in the briefing notes that were provided to you. Therefore, I will not spend much time reviewing those issues. There are three main issues that I want to

quelqu'un, quelque part, juge important de protéger les grandes sociétés agricoles américaines contre la «concurrence déloyale» de pays qui ne peuvent s'offrir de subventions, même si cela doit détruire la base économique des nations les plus pauvres. Il est possible que quelqu'un, quelque part, juge raisonnable de s'en remettre à un régime d'échanges commerciaux dans les domaines des biens et des services et ne fasse rien pour empêcher les États-Unis d'exercer un chantage sur la politique culturelle par le biais du commerce de l'acier.

Tout cela est-il plus important que de chercher à favoriser le développement économique des pays les plus démunis du monde? Plus important que de chercher à faire en sorte que la puissance ne prenne pas le pas sur les droits chaque fois qu'une entreprise américaine est mécontente? Plus important que de veiller à ce que les droits du travail et les normes environnementales soient protégés? Plus important que de protéger la capacité des gouvernements d'imposer le capital afin de payer les services que veulent les citoyens? Nous ne le pensons pas. C'est pour cela que nous estimons qu'il faudrait établir une nouvelle série de priorités en matière de négociations économiques internationales.

Mettons en sourdine pour un temps la question des privilèges accordés aux investissements internationaux. Allons même au-delà. N'en parlons même plus, n'y pensons plus, jetons-la aux oubliettes. La dernière chose qu'il faut faire aujourd'hui, c'est d'accorder davantage de privilèges aux détenteurs de capital et de réduire leurs responsabilités. J'estime que le Canada devrait informer ses partenaires de son intention de suspendre l'application des articles de l'ALENA relatifs aux droits des investisseurs, en tant que première étape destinée à nous amener au-delà de cet aspect des droits des investisseurs, ce qui sera notre seule priorité aux tables de négociation sur le commerce international.

Ensuite, examinons de près le modèle actuel de libéralisation commerciale quant aux conditions de travail et à la qualité de l'environnement, aux droits de la personne, au développement économique, à la stabilité sociale, à la reddition de comptes démocratique et à la capacité des gouvernements d'offrir les services que les citoyens méritent et dont ils ont besoin. Ensuite, établissons un programme de négociation à l'échelle internationale qui nous permettra de régler tous ces problèmes en tenant compte du point de vue des peuples du monde.

M. David C. Adams, vice-président, Politique, Association canadienne des constructeurs de véhicules: Honorables sénateurs, merci de nous donner l'occasion de comparaître devant vous cet après-midi. Nous nous réjouissons de pouvoir vous faire part de notre point de vue, aux côtés des autres intervenants, sur nos relations commerciales entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Les notes d'information qui vous ont été remises contiennent un exposé un peu plus long que celui que je vais vous faire, de même que des renseignements sur notre association. Je ne consacrerai donc pas beaucoup de temps à ces aspects. Je me

concentrate on today: border transparency, standards harmonization and a rules-based approach to trade relations.

The hearings that you have been participating in for the past few months have been focused on the FTA and NAFTA. I will speak first to the automotive industry.

I would like to refer to the Automotive Products Trade Agreement of 1965, or Auto Pact, which rationalized the automotive industry on a North American basis at that time. That was done through according duty-free treatment to both parts and finished vehicles, and it occurred at a time when the border was essentially transparent, an issue that I will come back to later in my remarks.

It also secured investment in Canada, because the companies that signed on to the Auto Pact were allowed the duty-free treatment on vehicles and parts provided they produced a vehicle in Canada for every vehicle they sold here. I think the results speak for themselves. Canada currently has about 16 per cent of North American vehicle production, despite the fact that our sales market is only about 8 per cent of the North American market.

Automotive-related exports account for 20 per cent of all of Canada's exports to the United States and they are Canada's leading exports sector. They also account for about 20 per cent of our country's imports from the United States. More importantly for the automotive industry, 97 per cent, or virtually all, of Canada's automotive exports are shipped to the United States, and 80 per cent of our imports come from the United States. I think that is a testimony to the integration of the industry that has occurred over the last 40 years. Clearly, we need to ensure that the relationship with our major trading partner is nurtured rather than undermined.

Further testimony to the integration of the industry is that 58 per cent of the U.S. assembly plants are located within 400 miles of the Detroit-Windsor crossing and 100 per cent of the Canadian assembly plants are similarly located; 92 per cent of the tier 1 parts plants are located within 400 miles on the Canadian side and 65 per cent of the U.S. tier 1 parts plants are located within 400 miles of the Detroit-Windsor border.

With respect to the idea of a transparent border, I do not mean to imply that it does not exist. Of course it does. We were all reminded of that fact quite acutely on September 11, 2001. What I mean by "transparent" is that it does not factor into the investment decisions being made by businesses. As I indicated earlier, in 1965, this was not an issue. However, the committee is well aware that two-way trade between Canada and the United States has increased 120 per cent since the implementation of NAFTA, but there has not been any commensurate increase in cross-border infrastructure, particularly in Southern Ontario, where the Detroit-Windsor and Port Huron-Sarnia corridors together handle 40 per cent of Canada's exports to the United States.

propose plutôt de vous parler de trois grandes questions: la nécessité d'une plus grande transparence, l'harmonisation des normes avec les États-Unis et la réglementation de nos relations commerciales.

À l'occasion des audiences des derniers mois, vous avez surtout parlé d'ALE et d'ALENA. Pour ma part, je vais d'abord et avant tout vous parler de l'industrie automobile.

Commençons par l'accord de 1965 concernant les produits de l'industrie automobile, c'est-à-dire le Pacte de l'auto qui, à l'époque, a rationalisé l'industrie automobile à l'échelle nord-américaine. Cet accord prévoyait un régime d'admission en franchise de pièces et de véhicules finis, à une époque où la frontière était presque transparente, question sur laquelle je reviendrai plus tard.

Le Pacte a aussi garanti les investissements au Canada, parce que les entreprises signataires bénéficiaient d'un régime d'admission en franchise pour les véhicules assemblés et pour les pièces à condition qu'un véhicule soit produit au Canada pour chaque véhicule vendu ici. Le résultat, je crois, se passe de commentaires. Le Canada assume actuellement 16 p. 100 environ de la production automobile en Amérique du Nord, bien que notre marché à la consommation ne représente qu'environ 8 p. 100 du marché nord-américain.

Les exportations dans le domaine de l'auto représentent environ 20 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis, et il s'agit du premier secteur d'exportation pour le Canada. L'automobile représente aussi une vingtaine de pour cent des importations canadiennes en provenance des États-Unis. Plus important encore pour l'industrie automobile, la quasi-totalité de nos exportations d'automobile, soit 97 p. 100, est destinée aux États-Unis et 80 p. 100 de nos importations viennent de ce pays. Voilà, je pense, qui en dit long sur l'intégration dont cette industrie a fait l'objet au cours des 40 dernières années. Il est clair que nous devons veiller à maintenir cette relation avec notre principal partenaire commercial.

Pour savoir à quel point cette industrie est intégrée, il suffit de mentionner que 58 p. 100 des usines d'assemblage américaines et la totalité des usines d'assemblage canadiennes se trouvent dans un rayon de 400 milles de Detroit-Windsor; 92 p. 100 des usines américaines de pièces de premier niveau se trouvent aussi dans un rayon de 400 milles de la frontière entre Detroit et Windsor.

Quand j'ai fait allusion à la frontière transparente, je ne voulais pas dire qu'elle n'existe pas, puisqu'elle est bien là, comme les événements du 11 septembre nous l'ont rappelé. Ce que je veux dire par «transparente» c'est que cette frontière ne tient pas compte des décisions d'investissement prises par les entreprises. Comme je le disais tout à l'heure, en 1965, ce problème ne se posait pas. Toutefois, le comité sait parfaitement que le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis a augmenté de 120 p. 100 depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, mais que l'on n'a pas assisté à une augmentation proportionnelle de l'infrastructure transfrontière, surtout dans le sud de l'Ontario où le corridor Detroit-Windsor et le port Huron-Sarnia voient passer 40 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Congestion at the border and the associated time delays are issues that have been threatening a seamless border for over a decade.

Why is a seamless border so important? It has to do with the just-in-time logistics that have evolved in the automotive and other industries that have made representations before the committee. Essentially, large portions of the assembly facilities' inventories reside in transport trucks that ensure that the right parts are delivered to the right location at the right time and in the appropriate quantities to accommodate vehicle assembly. If parts are not available at the assembly line, it is forced to shut down. One private sector study has estimated the costs associated with shutting down an assembly line at over \$1.5 million an hour in lost revenue. If an assembly facility wants to hedge against border delays, the cost of carrying an extra hour's inventory can be anywhere from U.S. \$400,000 to U.S. \$800,000. Those are not insignificant costs.

The auto industry has actively participated in many initiatives and expended significant financial resources to ensure that access into and out of the United States can be assured to the highest degree possible.

In this regard, our members, DaimlerChrysler, Ford and General Motors were the first companies to engage the Canada Customs and Revenue Agency and sign on to several programs. The Customs Self Assessment Program utilizes registered importers, drivers and carriers to clear customs in a more timely fashion and allows the companies to account for their shipments using a post-audit accounting process. Under the Partners in Protection program, our members committed to enhancing the security procedures throughout their supply chains, including physical facilities and personnel.

Free and Secure Trade, or FAST, is a cooperative program between Canada and the United States under the harmonized commercial processing aspect of the 30-point border accord that Prime Minister Chrétien and President Bush negotiated at the end of 2001. Under this program, Canada and the United States pre-approve low-risk shipments to cross the border. It combines the Customs Self Assessment Program, to which I just referred, and the Partners in Protection program on the Canadian side. On the U.S. side, it involves the National Customs Automation Prototype and the Customs-Trade Partnership Against Terrorism. These allow customs on both sides to pre-screen and identify low-risk shipments, which allows both customs agencies to better focus their resources on high-risk or unknown shipments.

Les congestions aux postes frontières et les retards que cela provoque menacent le principe de frontière transparente depuis plus d'une dizaine d'années.

Pourquoi est-il si important de pouvoir compter sur une frontière transparente? À cause du principe du juste à temps qui fait maintenant partie des réalités du secteur de l'automobile et des autres secteurs ayant témoigné devant ce comité. Le juste à temps dépend du camionnage pour livrer les inventaires dans les usines d'assemblage, au bon endroit et au bon moment et dans les quantités voulues, afin d'alimenter les chaînes de montage. Une chaîne qui manque de pièce est une chaîne qu'il faut arrêter. Une étude réalisée par le secteur privé a évalué la perte de revenu occasionnée par l'arrêt d'une chaîne de montage à plus de 1,5 million de dollars de l'heure. L'usine de montage qui voudrait se placer à l'abri des retards occasionnés par le franchissement de la frontière l'obligerait à se constituer un inventaire supplémentaire évalué entre 400 000 et 800 000 \$ américains de l'heure. Tous ces coûts ne sont pas négligeables.

L'industrie de l'automobile participe activement à de nombreuses initiatives et elle a investi d'importantes ressources financières pour garantir le meilleur accès possible aux deux côtés de la frontière.

À cet égard, il faut savoir que DaimlerChrysler, Ford et General Motors, qui font partie de nos membres, ont été les premiers fabricants à conclure plusieurs ententes portant sur des programmes de l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Par exemple, le Programme d'autocotisation des douanes repose sur l'utilisation d'importateurs, de chauffeurs et de transporteurs autorisés afin d'accélérer le passage de la frontière et de permettre aux fabricants de retracer leurs expéditions lors d'une vérification postérieure. En vertu du programme de protection des partenaires, nos membres sont déterminés à améliorer les procédures de sécurité tout au long de la chaîne d'approvisionnement, notamment au niveau des installations et du personnel.

Le programme d'accélération et de sécurisation des échanges commerciaux, EXPRES, est administré en collaboration par le Canada et les États-Unis en vertu de l'accord en 30 points concernant le commerce harmonisé, qui avait été négocié par le premier ministre Chrétien et le Président Bush à la fin de 2001. En vertu de ce programme, les deux pays approuvent a priori les expéditions transfrontières à faible risque. EXPRES s'appuie sur le Programme d'autocotisation des douanes, dont je viens juste de parler, et sur le programme canadien «Partenaires en protection». Du côté américain, il s'appuie sur le projet «National Customs Automation Prototype» et sur le programme «Customs-Trade Partnership Against Terrorism». Grâce à ces dispositions, les services douaniers des deux côtés de la frontière repèrent les expéditions à faible risque et les dédouanent d'avance, ce qui leur permet de concentrer leurs ressources sur des expéditions à haut risque ou qui ne leur sont pas connues.

The industry has also been actively involved in, and has monitored the progress of, the 30-point action plan under the Smart Border Accord. We have been vocal advocates of infrastructure improvements at and leading up to key border crossings.

We have also been working with our U.S.-affiliated companies and with broader business associations, both here in Canada and in the U.S., to advocate solutions to both governments that promote cross-border trade without compromising security.

We can work on border clearance and infrastructure initiatives within Canada as actively and expeditiously as we would like; however, these initiatives will not bear much fruit unless they are coordinated with the appropriate government agencies in the U.S.

Infrastructure and border clearance procedures are two sides of the same coin. We have made recommendations on how the infrastructure funds that were announced late last year should be spent. By this, I mean the \$150 million coming from Ontario and \$150 million from the federal government. We have not seen any tangible evidence of how this money will be spent, despite recommendations going forward from the joint management committee.

It is all well and good to have customs initiatives that streamline trade in place at the border. However, if you cannot get your trucks to the border because of the infrastructure, then expedited processes at the border do not accomplish a lot.

Action must be taken. As I indicated, the status quo is not an option. To do nothing is to risk the border becoming a non-tariff barrier to trade, putting investment in Canada at risk and undermining a lot of the gains that have been secured through the FTA and NAFTA.

We recommend that the government take leadership in implementing infrastructure improvements at the border crossings. There are multiple governments involved and leadership is essential.

We ask that the Government of Canada continue to work cooperatively with the Government of the U.S. to address security issues at border crossings for travellers and commercial shipments. We also ask that the government work to secure from the Government of the United States assurances that low-risk shipments from low-risk shippers who have made the investment in programs such as FAST be afforded beneficial or preferential access to either country.

En outre, l'industrie a pris part à la mise en œuvre du plan d'action en 30 points, dont elle a suivi les progrès; ce plan avait été arrêté en vertu de l'Accord sur la frontière intelligente. Nous avons ouvertement réclaté que l'on améliore les infrastructures conduisant aux postes aux frontières et aux postes aux frontières eux-mêmes.

En outre, nous avons collaboré avec nos sociétés affiliées aux États-Unis et avec des associations de gens d'affaires, au Canada et aux États-Unis, pour insister auprès des gouvernements afin qu'ils appliquent des solutions susceptibles de favoriser le commerce transfrontière sans pour autant compromettre la sécurité.

Nous pouvons toujours adopter rapidement toutes les initiatives que nous voudrions du côté canadien en matière de dédouanement et d'amélioration des infrastructures, mais celles-ci ne porteront pas fruit si elles ne sont pas coordonnées avec les organismes gouvernementaux appropriés du côté américain.

L'amélioration des infrastructures et les procédures de dédouanement à la frontière sont les deux facettes d'un seul et même problème. Nous avons formulé des recommandations sur la façon de dépenser les fonds d'amélioration des infrastructures annoncées à la fin de l'année dernière. Je parle ici des 150 millions de dollars promis par l'Ontario et des 150 autres promis par le gouvernement fédéral. Nous ne savons pas encore exactement comment cet argent sera dépensé, malgré les recommandations formulées par le comité de gestion mixte.

Il est bien que des mesures douanières permettent de rationaliser les échanges commerciaux à la frontière. Toutefois, si vous ne pouvez faire passer vos camions par les postes frontières à cause de problèmes d'infrastructure, les procédures accélérées ne servent pas à grand-chose.

Il y a donc lieu d'agir. Comme je le disais, il n'est pas question de ne rien faire. Ne rien faire reviendrait à imposer une barrière non tarifaire à la frontière, mettre les investissements au Canada en danger et à saper une grande partie des gains que nous avons réalisés grâce à l'ALE et à l'ALENA.

Nous recommandons que le gouvernement prenne l'initiative en matière d'amélioration des infrastructures aux postes frontières. De nombreux ordres de gouvernement étant concernés, il est essentiel que le gouvernement assume le leadership.

Nous demandons que le gouvernement du Canada continue de collaborer avec le gouvernement américain pour régler les questions de sécurité à la frontière, pour les voyageurs et les marchandises. Nous demandons aussi que le gouvernement cherche à obtenir l'assurance du gouvernement américain que les expéditions présentant un faible risque, provenant d'expéditeurs à bas risque qui ont investi dans un programme comme EXPRES, bénéficient d'un accès préférentiel dans les deux sens.

We would also ask the federal government to ensure that a public-private contingency plan is established that would effectively address an instance where our borders are threatened. This plan would also need to be broadened to include the responsible agencies on the U.S. side.

We also believe that much can be accomplished through public and private stakeholder consultations on the borders. Cross-border cooperative initiatives need to be undertaken to achieve that end. The Canada-U.S. partnership of 1999 was one such program. Ensuring the border is transparent and seamless is crucial for our industry. Some of you may be aware of a recent C.D. Howe Institute commentary entitled "Risky Business: U.S. Border Security and the Threat to Canadian Exports." That commentary noted that the automotive industry represents almost \$2.3 billion of the total \$3.6 billion investment at risk and 113,000 of the 380,000 jobs at risk due to unpredictability and increased security at the border.

Given the current situation in the world, and that only about 3 per cent of the U.S. GDP is dependent on exports to Canada while 40 per cent of Canada's GDP is dependent on exports to the U.S., it behoves us all to ensure that the borders remain open and secure.

With respect to standards harmonization under trade agreements, we are of the view that true economies of scale will only be realized if a manufacturer can produce a product that is designed to one set of common standards and sold in many different markets, because capital investment, design engineering and R&D testing can be spread across a greater sales volume. On the other hand, unique design requirements add cost and can make designing products particularly expensive for low-volume markets, which the Canadian market is in the context of the North American industry. In our industry, harmonization means the same vehicle hardware and structure design — designed once and certified to one protocol.

One such example of differences in regulatory standards between Canada and the United States is the current Canadian motor vehicle safety standard regarding frontal occupant protection. The Canadian government is looking to put in place a different standard without any real technological or other justification of why Canadian occupant protections should be different from those in the United States. This lack of harmonization could limit the ability of our industry to provide Canadians with the full range of products and the latest advances in vehicle safety and emissions technology at the least possible cost.

Nous demandons aussi que le gouvernement fédéral veille à mettre sur pied un plan d'urgence concernant le secteur public et le secteur privé, plan qui traitera de toutes les situations de menace éventuelle à la frontière. Celui-ci devrait être aussi mentionner le rôle des organismes responsables du côté américain.

Nous pensons, par ailleurs, qu'il serait possible de faire beaucoup en consultant les intervenants publics et privés au sujet de la frontière. Pour cela, il faudra lancer des initiatives de collaboration transfrontière. Le partenariat canado-américain de 1999 est l'un des programmes dont on pourrait s'inspirer à cet égard. Il est déterminant, pour notre industrie, que la frontière soit transparente. Certains d'entre vous auront peut-être pris connaissance d'un récent document du C.D. Howe Institute intitulé «Risky Business: U.S. Border Security and the Threat to Canadian Exports». On peut y lire que l'industrie automobile représente près de 2,3 milliards des 3,6 milliards d'investissement à risque et 113 000 des 380 000 emplois également à risque à cause des problèmes croissants de sécurité à la frontière.

Compte tenu de l'actuelle situation internationale et du fait que 3 p. 100 seulement du PIB américain dépendent des exportations vers le Canada, tandis que 40 p. 100 du PIB canadien dépendent de nos exportations vers les États-Unis, il s'ensuit que nous devons tous veiller à ce que la frontière demeure ouverte et sûre.

Pour ce qui est de l'harmonisation des normes en vertu des accords de libre-échange, nous estimons qu'un manufacturier ne pourra vraiment réaliser d'économie d'échelle que s'il fabrique un produit conforme à des normes communes et pouvant être écoulé sur un grand nombre de marchés. Ce faisant, les coûts d'immobilisation, de conception et de R-D peuvent être amortis sur un volume de ventes plus important. En revanche, dès qu'il faut répondre à des normes uniques, les coûts augmentent et il peut alors être très coûteux de concevoir des produits destinés à des marchés de faible volume, ce qui est le cas du marché canadien dans le contexte nord-américain. Dans notre industrie, quand nous parlons d'harmonisation, cela veut dire que nous appliquons à tous les véhicules le même concept sur les plans de la structure et du matériel, qu'il n'y a qu'une seule phase de conception et de certification en vertu d'un même protocole.

La norme canadienne actuelle de sécurité automobile applicable à la protection des passagers avant est un exemple de norme réglementaire différente entre le Canada et les États-Unis. Le gouvernement canadien envisage de mettre en place une norme différente qui n'explique pas, ni sur le plan technologique ni sur un autre plan, pourquoi les occupants de véhicules au Canada devraient être protégés différemment de leurs voisins du Sud. Cette absence d'harmonisation risque de limiter la capacité de notre industrie de fournir aux Canadiens toute la gamme de produits ainsi que les derniers progrès en matière de sécurité automobile et de contrôle des émissions, au moindre coût possible.

Therefore, we recommend that, where possible, standards and regulations among NAFTA countries should be harmonized and mutual recognition agreements adopted, except where a rigorous cost/benefit analysis suggests that unique standards are justified in the public interest.

We would also suggest that it is important, when negotiating with other countries, to ensure that either they are participants in the World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations, or make use of mutual recognition agreements to accommodate European and North American standards in their domestic markets. However, we would submit that our focus should be on the North American market as far as harmonization is concerned.

Canada has relied on a solid, rules-based approach to trade relations to address differences in economic might and political power that existed amongst the countries with which it was negotiating. The importance of key sectors of the economy should be noted in trade negotiations moving forward.

There were separate streams of negotiations for the automotive industry under both FTA and NAFTA, and we submit that it would be prudent to approach future negotiations through separate streams.

Canada is one of the most open and competitive automotive markets in the world, with more than 25 manufacturers competing in the marketplace, and where consumers enjoy some of the lowest prices in the world.

There are very few restrictions in place. We would suggest that Canada should negotiate further tariff reductions only in the context of multilateral trade discussions and with the assurance that other countries will also eliminate their non-tariff barriers such as import quotas, taxes, registration, licensing and certification criteria along with peculiar national standards and local content requirements, which all serve to constrain trade.

I will end there and let the other participants speak.

Mr. Richard Paton, President, Canadian Chemical Producers' Association: I will make the presentation, but Mr. Goffin is more knowledgeable than I on many issues and will help answer questions.

Thank you, honourable senators, for the opportunity to speak to you on an issue that we regard as extremely important to the future of our industry and to Canada. That issue is strengthening the North American partnership.

We prepared a briefing document for you called "Strengthening the North American Economic Partnership." I will highlight a few points in the brief and leave as much time as possible for questions.

Nous recommandons donc que, dans la mesure du possible, les normes et les règlements entre pays de l'ALENA soient harmonisés et que des ententes de reconnaissance mutuelle soient conclues sauf si, à la suite d'une analyse coûts-bénéfices rigoureuse, on en venait à conclure que des normes uniques sont justifiées dans l'intérêt du public.

Nous recommandons aussi de veiller à ce que les autres pays avec qui nous négocions soient membres du Forum mondial pour l'harmonisation des règlements automobiles ou qu'ils appliquent des ententes de reconnaissance mutuelles pour appliquer les normes européennes ou nord-américaines à leurs marchés intérieurs. Dans tous les cas, nous recommandons de nous concentrer sur le marché américain en matière d'harmonisation.

Jusqu'ici, le Canada a appliqué une approche solide, fondée sur des règles, dans ses relations commerciales afin de régler le problème des différences entre le pouvoir économique et le pouvoir politique qui pouvaient exister entre nous et les pays avec qui nous avons négocié. Il sera important de prendre acte des secteurs clés de l'économie dans nos futures négociations commerciales.

Il existait jadis des axes de négociation distincts pour l'industrie de l'automobile, dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA, et nous estimons qu'il serait prudent de maintenir ce genre d'approche dans nos négociations futures.

Le Canada est l'un des marchés de l'automobile les plus ouverts et les plus compétitifs du monde, puisqu'il compte plus de 25 manufacturiers pour un même marché, manufacturiers dont les clients bénéficient de certains des prix les plus bas du monde.

Il n'existe que très peu de restrictions. Nous recommandons que le Canada ne négocie d'autres réductions tarifaires que dans le contexte de discussions commerciales multilatérales et qu'il obtienne la garantie que d'autres pays élimineront aussi leurs barrières non tarifaires comme les contingents d'importation, les taxes et les critères d'enregistrement, de licence et d'homologation, de même que les normes nationales particulières et les exigences relatives au contenu local qui ne font qu'entraver le commerce international.

Je m'arrêterai ici pour laisser la parole aux autres participants.

M. Richard Paton, président, Association canadienne des fabricants de produits chimiques: C'est moi qui vais faire l'exposé, mais M. Goffin étant beaucoup plus au courant que moi d'un grand nombre d'enjeux il m'aidera à répondre à vos questions.

Honorables sénateurs, merci de nous donner l'occasion de nous adresser à vous au sujet de cette question très importante pour l'avenir de notre industrie et du Canada. Les accords en question sont destinés à renforcer le partenariat en Amérique du Nord.

Nous avons préparé à votre intention un document d'information intitulé «Renforcer le partenariat économique nord-américain: Enjeux et possibilités pour l'industrie chimique». Je le commenterai brièvement pour réserver le plus de temps possible à vos questions.

Our association was one of the first in Canada to advocate free trade arrangements with the United States in the early 1980s. We were proponents of more open trade at the time because we were one of the most global capital-intensive industries in the world. Our industry was evolving such that plants were getting more and more expensive and more and more capital intensive, with building costs in the range of \$300 million to \$1 billion. They could only be built for a larger market than Canada's.

We needed to build plants for North America and more global markets. If we could not build those plants for a broader market than Canada, they would not be built in Canada. The FTA and NAFTA agreements have therefore been good for our industry, but not without implementation problems.

To give you an example of the impact of NAFTA on industrial chemical exports to the U.S., our exports to that country have grown from 35 per cent of output to 66 per cent. Seventy per cent of these exports are now what we call "intra-company trade." That is, one plant is shipping product to another plant across the border and creating a division of labour in terms of the products that they produce.

Most of these companies are highly integrated and managed as part of a North American market.

In the past three years, we have had several billion dollars of investment in Alberta and Central Canada. That investment is based on exports mostly to the United States. Those billions of dollars of investment would not have happened without FTA and NAFTA.

We believe that we can build on NAFTA and make further progress in partnership with the United States, which will, in turn, improve investment and growth in the Canadian economy. We believe that further integration of the North American economy is inevitable. The only question for Canada is whether we will position ourselves to benefit from this integration or be losers in terms of investment and growth. In our view, the Canadian government has not been active enough over the past several years in exploring ways to improve the interface of the Canadian economy with the United States economy.

I will mention seven aspects of that North American relationship that should be addressed. Many of these issues are complex, difficult and controversial. They would require a fair amount of vision and leadership to resolve. Hopefully, this committee could provide stimulation.

The first aspect is regulation. The federal government must recognize that we are a small-market economy and that when we have a separate regime for reviewing something such as new chemicals, it creates a significant competitive disadvantage for

Notre association a été l'une des premières au Canada à se prononcer en faveur des accords de libre-échange avec les États-Unis, et ce dès le début des années 80. Nous étions partisans d'un commerce plus ouvert à l'époque, parce que nous étions déjà l'une des industries les plus capitalistiques du monde. Nous avons évolué au point d'avoir des usines de plus en plus coûteuses, nécessitant des investissements de plus en plus importants, les coûts de l'immobilier oscillant entre 300 millions et 1 milliard de dollars par entreprise. De telles infrastructures devaient s'adresser à un marché beaucoup plus vaste que le marché canadien.

Nous avons dû construire des usines adaptées au marché nord-américain et à des marchés davantage internationaux. S'il avait été impossible de construire de telles usines ici pour un marché plus vaste que le marché canadien, nous nous serions installés ailleurs. Cela étant, l'ALE et l'ALENA ont été de bonnes choses pour notre industrie, malgré les problèmes de mise en œuvre.

Pour vous donner un exemple de l'effet de l'ALENA sur nos exportations de produits chimiques industriels vers les États-Unis, sachez que la proportion de nos exportations à destination de notre voisin du Sud est passée de 35 p. 100 à 66 p. 100. Soixante-dix pour cent de ces exportations se font vers ce que nous appelons des «filiales-maisons mères». Autrement dit, une usine expédie ses produits vers une autre, située de l'autre côté de la frontière, et crée une division du travail pour ce qui est des produits fabriqués.

La plupart de ces compagnies sont fortement intégrées et administrées dans le cadre d'un marché nord-américain.

Au cours des trois dernières années, plusieurs milliards de dollars d'investissement ont été réalisés en Alberta et dans les Prairies. Cet investissement est fondé sur nos exportations, principalement vers les États-Unis. Ces milliards de dollars n'auraient jamais été investis sans l'ALE ni l'ALENA.

Nous pensons pouvoir nous appuyer sur l'ALENA pour faire progresser notre partenariat avec les États-Unis, ce qui devrait donner lieu à une amélioration de l'investissement et de la croissance de l'économie canadienne. Nous estimons inévitable l'intégration plus poussée de l'économie américaine. La seule question qui se pose pour le Canada est de savoir si nous allons nous positionner pour profiter de cette intégration ou, au contraire, nous placer en perdants sur les plans de l'investissement et de la croissance. Nous estimons que le gouvernement du Canada n'a pas été suffisamment actif, au cours des années passées, dans l'exploration des différentes façons d'améliorer l'interface de l'économie canadienne avec l'économie américaine.

Je vais vous parler de sept aspects des relations nord-américaines auxquels il convient de s'intéresser. La majorité de ces enjeux sont complexes, difficiles et controversés. Ils exigent une certaine vision et un certain leadership. Heureusement, votre comité est bien placé pour donner ce genre d'impulsion.

Il y a d'abord la question de la réglementation. Le gouvernement fédéral doit se rendre compte que nous sommes une petite économie et que le fait de compter sur un régime distinct pour homologuer de nouveaux produits chimiques, par

Canada. We need to find ways to achieve mutual recognition of chemical assessments and ensure timely introduction and availability of products in Canada.

I will elaborate on this point. We have a different regime from that of the United States in terms of new chemicals being introduced into Canada. One of the consequences of that is that it is costly, cumbersome and slow. As a result, there are many products available in the United States that are simply not available in Canada, including products that are more environmentally friendly than the current products being used.

The second area is corporate tax. To compete with the United States in a small market, we have to recognize that we need not only a level playing field, but we also need a tax advantage. In some elements of our sector, growth will inevitably happen in large centres with established industry and consumer markets unless there is an off-setting advantage for the Canadian location.

Perhaps some honourable senators have been to Houston in the last decade. When you drive by the miles of chemical plants, you understand why, if you are in Houston running one of those plants and someone says, "Invest in Sarnia," the first question would be, "Why would we want to do that? We are here. We are at the centre of the universe."

Large chemical investments tend to go to areas where there are huge interdependencies of product, suppliers, engineering firms, technology, universities and researchers. Smaller economies have much more difficulty attracting investment.

We have been fortunate to have a feedstock advantage with the natural gas supply in Alberta. That has helped us to offset some of those disadvantages.

The third area is common external tariffs. We think that there are advantages to a common external tariff for Canada that could be explored, perhaps on a sectoral basis. It would enhance two-way trade. We suggest this principally because it would reduce much of the administrative cost related to the rules of origin; that is, determining the rules of origin for various products. There are considerable administrative paperwork costs that affect border trade.

A fourth area talked about in the press, and in various other institutions, is the Canadian dollar. We are not advocates of integrating our currency with that of the United States. Mr. Goffin's group has done an extensive survey of our members and they do not support currency integration. There are exchange concerns. Many of our companies do work in American dollars and some get paid in American dollars or

exemple, nous place dans une situation concurrentielle désavantageuse. Il faut trouver un moyen pour que le Canada et les États-Unis reconnaissent mutuellement leurs évaluations de produits chimiques et le Canada doit chercher à favoriser l'introduction et la disponibilité de nouveaux produits chimiques.

Je vais m'attarder un peu sur ce point. Nous avons donc deux régimes différents, aux États-Unis et au Canada, pour ce qui est de l'adoption de nouveaux produits chimiques. À cause de cela, le processus d'introduction de nouveaux produits au Canada est coûteux, lourd et lent. Ce faisant, de nombreux produits disponibles aux États-Unis ne le sont pas au Canada, notamment des produits qui sont plus respectueux de l'environnement que ceux actuellement utilisés.

Le deuxième problème est celui de l'impôt des sociétés. Pour pouvoir faire concurrence aux États-Unis sur un petit marché, nous devons non seulement pouvoir évoluer selon des règles du jeu équitables, mais aussi bénéficier d'un avantage sur le plan fiscal. Dans certains éléments de notre secteur, la croissance se produit surtout dans les grands centres où l'industrie et les marchés sont bien établis, à moins que l'emplacement canadien dispose d'un avantage compensateur.

Certains honorables sénateurs seront peut-être passés par Houston au cours des 10 dernières années. Là-bas, les usines de produits chimiques s'étalent sur des milles et quand on demande à un de ces exploitants de venir investir à Sarnia, la première question qu'il vous pose c'est: «Pourquoi donc? Nous sommes au centre de l'univers, ici.»

Dans le domaine chimique, les investissements les plus importants vont plutôt dans les zones où il existe une grande interdépendance entre les produits, les fournisseurs, les firmes d'ingénierie, la technologie, les universités et les chercheurs. Les petites économies ont beaucoup plus de difficultés à attirer les capitaux.

Nous avons la chance de bénéficier d'un avantage en Alberta: les charges d'alimentation en gaz naturel. Cela nous aide à compenser une partie de nos handicaps.

La troisième question est celle des tarifs extérieurs. Nous estimons qu'il serait intéressant, pour le Canada, d'appliquer un tarif extérieur commun, éventuellement sur une base sectorielle. Une telle mesure favoriserait le commerce bilatéral. Nous recommandons surtout cette formule parce qu'elle permettrait de réduire de beaucoup des coûts administratifs associés aux règles d'origine, autrement dit la nécessité de déterminer l'origine des divers produits. Ces règles occasionnent une importante paperasserie qui est coûteuse et qui entrave le commerce transfrontalier.

Il a beaucoup été question du quatrième aspect dont je vais vous parler, dans la presse et dans d'autres institutions: le dollar canadien. Nous ne sommes pas favorables à l'intégration de notre devise avec le billet vert. Le groupe de M. Goffin a effectué un sondage très soigné auprès de nos membres qui ont dit ne pas être favorables à l'intégration des devises. Il se pose un problème de parité. Nombre d'entreprises travaillent en dollars américains et certaines sont payées dans cette devise ou en équivalent. Pour

equivalents. We find the dollar is an advantage in terms of exports and does not hinder our productivity or investments. We feel that the Canadian dollar should be maintained as it is.

A fifth area is energy. We are extremely dependent on what we call “feedstock,” which is basically natural gas and oil, particularly natural gas in the West. Feedstock, given natural gas prices, is in short supply and high demand. Prices are going up and that affects our industries dramatically in terms of costs. In fact, it makes it almost impossible for them to expand, and sometimes even to operate the facilities they have. We think a way to resolve that is through the proposed pipelines from the North, particularly if they go through the Alberta hub concept, where we can extract the ethane from natural gas, which allows us to produce products that are the basis for polyethylene and a whole range of plastic products and chemicals. The key thing for us in the future is how we relate to the United States in terms of our energy and our exports, and how we develop an energy policy that works in favour of the development of Canadian industry and to supply the United States, the largest economy in the world.

A sixth area concerns border issues, which Mr. Adams has covered thoroughly. There has been some progress between Mr. Manley and Mr. Ridge, and it is good to see. I remember, a couple of years ago, meeting with senior government officials before 9/11 and saying that the border was an issue. They really could not understand why. It was a non-issue for them. It is now an issue, and you see task forces being set up and a lot of work going on, but a lot of progress needs to be made in this area — for example, infrastructure, rules, processes and modernization using IT. We could have done a lot in the last 10 years that we did not. We are in catch-up mode in recognizing the importance of our trade relationship with the United States and how dependent we are on the border working smoothly.

Seventh, when you are dealing with the kind of economic and trade relationship we have with the United States, and with an integrated economy where our plants are shifting products back and forth across the border or competing with other plants in the same company to supply the north-eastern market, and Canada takes a completely different approach from the U.S. on something like Kyoto, we add a barrier to our economic productivity and ability to export to and trade with the United States. Kyoto raises a potentially serious competitive issue with the United States. I will not dwell on that further, but it is causing great concern within the industry sectors.

We see a lot of room for progress in the critical economic relationship with the United States and, to a lesser extent, with Mexico. Over the last 10 years, Canada has been relatively passive

nous, le dollar est un avantage à l'exportation et il n'entrave en rien notre productivité ni nos investissements. Nous estimons que le dollar canadien devrait être maintenu.

Le cinquième aspect est celui de l'énergie. Nous dépendons beaucoup de ce que nous appelons les charges d'alimentation, c'est-à-dire le gaz naturel et le pétrole, mais surtout le gaz naturel dans l'Ouest. À cause des prix actuels du gaz naturel, notre charge d'alimentation est très en demande et l'offre est limitée. L'augmentation des prix a un effet dramatique sur notre industrie. D'ailleurs, il est désormais presque impossible pour nous d'envisager une expansion et parfois même de continuer à exploiter certaines usines. Nous pensons qu'il serait possible de résoudre ce problème en bâtissant le gazoduc du Nord, qui est prévu, surtout s'il passe par un point central en Alberta où nous pourrions extraire l'éthane du gaz naturel, éthane grâce auquel nous produisons des éléments comme le polyéthylène ainsi que toute une gamme de matières plastiques et de produits chimiques. Le plus important pour nous, dans l'avenir, sera de déterminer quel rapport nous avons avec les États-Unis sur le plan énergétique et sur celui des exportations et quel genre de politique énergétique nous devons adopter pour favoriser le développement de l'industrie canadienne et l'approvisionnement des États-Unis, qui est la plus importante économie du monde.

Le sixième aspect qui nous intéresse touche à l'administration de la frontière, dont M. Adams vous a déjà beaucoup parlé. Il est réjouissant de constater que des progrès ont été réalisés entre MM. Manley et Ridge. Je me rappelle avoir déclaré — lors d'une réunion avec des hauts fonctionnaires du gouvernement fédéral, il y a deux ou trois ans, avant le 11 septembre — que la frontière faisait problème. Ces gens-là n'ont pas compris pourquoi. Nous voyons bien que tel est le cas à présent, puisque des groupes de travail ont été mis sur pied. Ils ont déjà fait beaucoup, mais il faudra réaliser d'autres progrès, par exemple du côté de l'infrastructure, des règles, des processus et de la modernisation par l'emploi des TI. Nous aurions pu faire beaucoup au cours des 10 dernières années, mais nous avons loupé le coche. Nous sommes en train de faire du rattrapage après avoir pris conscience de l'importance de nos relations commerciales avec les États-Unis et de notre dépendance d'un fonctionnement en douceur à la frontière.

Septièmement, quand on évolue dans ce genre d'économie — avec des relations commerciales comme celles que nous entretenons avec les États-Unis, dans une économie intégrée où nos usines font passer leurs produits d'un côté à l'autre de la frontière ou font concurrence à d'autres usines d'un même groupe pour fournir le marché du nord-est — et que le Canada adopte une approche radicalement différente de celle des États-Unis dans des dossiers comme l'accord de Kyoto, nous ne faisons qu'ajouter une barrière à notre productivité économique et à notre capacité d'exporter vers les États-Unis et de commercer avec ce pays. Kyoto est synonyme de problèmes de concurrence potentiels avec les États-Unis. Je n'irai pas plus loin sur ce sujet, mais sachez qu'il préoccupe beaucoup l'industrie.

Nous estimons qu'il y a encore lieu d'améliorer nos relations économiques avec les États-Unis, et dans une certaine mesure avec le Mexique. Au cours des 10 dernières années, le Canada

in dealing with the emerging issues that have been identified. There is now an opportunity to re-examine that relationship and look for new opportunities to strengthen that partnership and improve our ability to grow, invest and create jobs for Canadians.

Senator Graham: I was intrigued by everything that you all had to say. I presume, Mr. Deveau, that you are not a fan of NAFTA. Did your industry lose jobs as a result of NAFTA?

Mr. Deveau: First, the Steelworkers are involved in many industries. Obviously, steel is one of the biggest. I cannot talk as eloquently as the steel producers themselves about what goes on in the industry, but if you take a look at Algoma Steel, for example, and the troubles it had and world prices, the steel industry in Canada was more of a domestic industry. Listening to Mr. Paton, I know you were talking about an international industry. The Canadian industry stated that their primary markets are Canadian markets. They have some integration now, obviously, with the United States because of the free trade agreements. Yes, we have had losses, and because of the integration that has taken place, we are getting to a point now where we are losing steel production and may, in the next few years, lose some of the steel companies that we have in Canada right now.

Mr. Adams deals with the auto industry. Because of the Free Trade Agreement and NAFTA, some auto plants have moved to the United States and some have moved to Mexico. Some are now moving from Mexico to China because of the WTO and other agreements. There have been adverse effects over the years.

Senator Graham: Mr. Adams advocates, among other things, improvements to infrastructure. You said, with respect to border crossing improvements — and I presume that includes highways — that there was a proposed infrastructure program to which the Government of the Canada would contribute \$150 million. When you refer to the “province,” would it be the Government of Ontario that would contribute \$150 million? That was essential in your mind. Yet, in his written presentation, I believe Mr. Paton said that 70 per cent of your member companies do not believe they require any transportation infrastructure improvements in order to enhance access to U.S. markets. Is that because most of your products are shipped by rail?

Mr. David W. Goffin, Secretary-Treasurer and Vice-President, Business and Economics, Canadian Chemical Producers' Association: That is a large part of the answer. About 50 per cent of the value of our product, and a greater percentage by volume, is shipped by rail. It is still interesting to me that, given the amount that we do ship by truck out of the province of Ontario, we have not heard more from our members about border issues. There certainly have been hold-ups there from time to time, but we have not heard about them to the extent I would have expected. What we do hear a great deal about,

s'est montré relativement passif face à la série de problèmes auxquels nous avons été confrontés. Nous avons maintenant la possibilité de réanalyser nos relations commerciales et de songer à de nouveaux moyens de renforcer notre partenariat avec les États-Unis et d'améliorer notre capacité de croître, d'investir et de créer des emplois pour les Canadiens.

Le sénateur Graham: J'ai été intrigué par tout ce que vous nous avez dit. Je suppose, monsieur Deveau, que vous n'êtes pas un partisan de l'ALENA. Est-ce que des emplois ont été perdus dans votre secteur d'activité à cause de l'ALENA?

M. Deveau: Il faut préciser, avant toute chose, que les Métallos sont présents dans bien des secteurs. L'acier est évidemment l'un des plus gros. Je ne pourrai pas vous parler aussi bien que les producteurs eux-mêmes de ce qui se passe dans l'industrie, mais si vous prenez le cas d'Algoma Steel, par exemple, et des problèmes que cette industrie a eus à cause des prix mondiaux, il est évident que ce secteur était tourné vers le marché intérieur canadien. En écoutant M. Paton, je me suis rendu compte qu'il parlait d'une industrie internationale. L'industrie canadienne a déclaré que son principal marché était le marché canadien. De nos jours, nous sommes intégrés avec les États-Unis à cause des accords de libre-échange. Effectivement, nous avons connu des pertes d'emploi et, à cause de l'intégration, nous en sommes arrivés au stade où la production d'acier diminue chez nous et où, dans quelques années peut-être, nous perdrons des aciéries qui s'installeront ailleurs.

M. Adams vous a parlé de l'industrie automobile. À cause de l'Accord de libre-échange et de l'ALENA, certaines usines automobiles sont allées s'installer aux États-Unis et d'autres au Mexique. On assiste désormais à un déplacement du Mexique vers la Chine, sous l'effet de l'OMC et des autres accords. Nous constatons des effets négatifs au fil des ans.

Le sénateur Graham: M. Adams prêche, entre autres choses, pour une amélioration de l'infrastructure. Vous avez dit, à propos des améliorations aux postes frontières — et je suppose que cela inclut les routes qui y conduisent — qu'il y avait un projet de programme d'infrastructure auquel le gouvernement du Canada contribuerait à hauteur de 150 millions de dollars. Quand vous parlez du gouvernement provincial, voulez-vous dire que le gouvernement de l'Ontario investirait 150 millions de dollars? Pour vous, cela est essentiel. Pourtant, dans son mémoire, je crois que M. Paton parle de 70 p. 100 des compagnies membres qui ne croient pas que des améliorations à l'infrastructure de transport soient nécessaires pour améliorer l'accès aux marchés américains. Est-ce parce que la majorité de vos produits voyagent par rail?

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales, Association canadienne des fabricants de produits chimiques: C'est en grande partie la réponse. Nous acheminons la moitié environ de la valeur totale de nos produits par rail et la plus grande proportion en volume. Je m'étonne toujours, étant donné tout ce que nous acheminons par camion hors de l'Ontario, que nous n'ayons pas davantage entendu nos membres se plaindre des problèmes à la frontière. Il y a certainement eu des retards ici et là, mais nous ne les avons pas entendus se plaindre autant que je l'aurais pensé. En revanche,

though, is concern about what is coming down the line. Mr. Adams referred to the need for better consultation processes so that people do understand the situation before they make decisions and we in the industry know what is coming. For example, the United States just proposed a requirement that pre-lading information be submitted to U.S. customs 4 hours before a truck is loaded and 24 hours before a rail car is loaded. Proposals like that, coming out of the blue, certainly light up our telephone lines.

Senator Graham: I was impressed again by some other statistics that Mr. Paton revealed in his written presentation that had to do with the Canadian dollar. You said that 93 per cent of respondents in a survey report that the exchange rate has not been a barrier to productivity-enhancing investment.

Your presentation goes on to say:

This is supported by labour productivity data which shows that CPPA's industrial chemical workers are 33 per cent more productive than their U.S. counterparts, and the most productive among G-7 nations.

That fascinates me. Mr. Paton or Mr. Goffin, can you explain why that is so?

Mr. Goffin: I am glad that you focused on that. A few years ago, Industry Canada was suggesting that we were not very productive. We did a good joint piece of work with them and it turned out the numbers they used were incorrect. We went through a rigorous process and turned up the numbers to which you just referred. The reason for that, as Mr. Paton mentioned, is that under NAFTA and the FTA, we have seen tremendous investment in our sector here in Canada. We have new plants to work with on the capital side of our productivity base.

On the labour side, our members place a very high priority on having an outstanding labour force. They hire good people and then give them excellent training. One of them said to me: "Given the complex process we run in our plants, we do not put a worker in charge of it for at least five years after we have hired him. It takes him that long to learn to run the process." When you combine those two factors, it helps to explain why our productivity is so good.

Another question has been raised that may be an issue for other sectors. With our lower dollar, are they getting the investment in new capital that they need to improve productivity? We are one sector where the investment has occurred.

Senator Bolduc: When you talk about labour productivity, are you talking about purchasing-power exchange rate or market exchange rate?

nous entendons beaucoup parler des problèmes qui s'annoncent. M. Adams a fait allusion à la nécessité de mieux consulter pour que les gens comprennent la situation avant de prendre des décisions et que notre industrie sache ce qui l'attend. Par exemple, les États-Unis viennent juste de proposer que des informations soient communiquées aux douanes américaines quatre heures avant le chargement d'un camion et 24 heures avant le chargement d'un wagon de chemin de fer. Des propositions de ce genre tombent du ciel et provoquent un encombrement de nos lignes téléphoniques.

Le sénateur Graham: J'ai aussi été impressionné par certaines autres statistiques fournies par M. Paton dans son mémoire, relativement au dollar canadien. Vous avez écrit que 93 p. 100 des répondants à un sondage ont signalé que le taux de change n'était pas un obstacle aux investissements destinés à améliorer la productivité.

Vous continuez ainsi:

Cette affirmation est appuyée par les données sur la productivité de la main-d'œuvre, qui indiquent que les producteurs de produits chimiques et industriels membres de l'ACFPC sont 33 p. 100 plus productifs que leurs homologues américains et sont les plus productifs des pays du G-7.

Cela me fascine. Monsieur Paton ou vous, monsieur Goffin, pouvez-vous m'expliquer pourquoi cela?

M. Goffin: Je serai heureux de m'attarder un peu là-dessus. Il y a quelques années, Industrie Canada a laissé entendre que nous n'étions pas suffisamment productifs. Nous avons beaucoup collaboré avec le ministère et il s'est avéré que les chiffres qu'il utilisait étaient incorrects. Nous avons appliqué un processus rigoureux qui a donné lieu aux conclusions que vous venez de mentionner. Comme M. Paton l'a indiqué, sous le régime de l'ALE et de l'ALENA, nous avons assisté à d'importants investissements dans notre secteur au Canada. Nous avons de nouvelles usines qui nous permettent d'améliorer notre productivité du côté des immobilisations.

Du côté de la main-d'œuvre, nos membres accordent une grande priorité au fait de pouvoir compter sur des effectifs exceptionnels. Ils engagent des gens compétents et leur donnent une excellente formation. L'un de nos membres m'a dit: «Étant donné les procédés très complexes que nous appliquons dans nos usines, il nous est impossible de placer un ouvrier en position de responsabilité avant qu'il ait au mois cinq ans de maison. C'est le temps nécessaire pour apprendre les procédés.» La combinaison de ces deux facteurs permet d'expliquer pourquoi notre productivité se porte aussi bien.

L'autre question qui a été soulevée pourrait constituer un problème pour d'autres secteurs. Notre dollar étant faible, est-ce que ces secteurs obtiennent les nouveaux investissements dont ils ont besoin pour améliorer leur productivité? Nous sommes un des secteurs ayant bénéficié de l'investissement.

Le sénateur Bolduc: Quand vous parlez de productivité de la main-d'œuvre, parlez-vous du taux de change qui favorise le pouvoir d'achat ou du taux de change qui favorise le marché?

Mr. Goffin: The analysis takes the exchange rate out of it. The numbers you see there are not influenced by the exchange rate.

Senator Bolduc: In your brief you mentioned the Rotterdam convention. I am a layman in these matters, so I would like more information about how that convention affects Canada.

Mr. Goffin: As Mr. Paton mentioned, one of the areas where we need to be careful is in how we proceed on the regulatory basis. We want to ensure we are competitive. The Rotterdam convention provides for what is called "prior informed consent" before certain hazardous chemicals are exported. Before you export those chemicals to another location, to your trading partner, you are required to ensure that they know what is coming, that they are willing to accept it and that they can deal with it appropriately.

When that convention was negotiated, the intent was to focus on a narrow group of highly dangerous chemicals. Of course, after that, it goes to various countries to be implemented.

When the convention was implemented by our trading partners, like the United States, or European countries a year or so ago, we found that they stuck much closer to the original target of the convention — that is, a narrow group of chemicals — whereas Canada used wording that could easily expand it to cover a broader group of chemicals. In our view, that goes beyond the original intent of the convention.

That change has the potential to put us at a disadvantage with our trading partners, who are all supposed to be implementing the same convention.

Senator Bolduc: You said you were concerned about the impact of Kyoto because the United States took a different position. Would you give us a few of those concerns in a little more detail?

Mr. Paton: Sure. This will require a long answer, but I will try to give a snapshot of how our industries are coping. The United States has developed a challenge program with the chemical industry. I believe they have come up with a tentative agreement. They are moving toward a reduction of about 18 per cent in greenhouse gases for the chemical industry from 1990 to 2010.

That is a fairly reasonable approach. If we had that approach in Canada, our industry would be relatively comfortable. However, the Canadian government has not taken that approach. It has worked up an approach that sets a target for the large emitters of a 55-megaton reduction. It does not count anything done between 1990 and 2002. Realistically, the better you did between 1990 and 2002, the worse off you are in dealing with the next phase. It is as if you have insulated your house and made all the energy-saving changes that you can, and then your

M. Goffin: Le taux de change est exclu de l'analyse. Ces chiffres ne sont pas influencés par le taux de change.

Le sénateur Bolduc: Dans votre mémoire, vous parlez de la Convention de Rotterdam. Comme je suis néophyte dans ces questions, dites-moi en quoi cette convention a une incidence sur le Canada.

M. Goffin: Comme M. Paton le disait, l'un des terrains sur lesquels il faut se montrer prudent est celui de la réglementation. Nous devons veiller à demeurer concurrentiels. La Convention de Rotterdam prévoit ce qu'on appelle le «consentement préalable donné en connaissance de cause» avant l'exportation de certains produits chimiques dangereux. Avant de pouvoir transporter ces produits chimiques vers d'autres emplacements, c'est-à-dire chez votre partenaire commercial, vous devez veiller à ce que celui-ci soit au courant de ce que vous lui envoyez, qu'il soit prêt à l'accepter et qu'il soit en mesure de prendre le chargement en compte de façon appropriée.

Quand cette convention a été négociée, elle visait essentiellement un petit groupe de produits chimiques très dangereux. Bien sûr, par la suite, divers pays l'ont mise en œuvre.

Quand la convention a été mise en œuvre par nos partenaires commerciaux, comme les États-Unis ou les pays européens, il y a un an de cela à peu près, nous avons constaté que ces pays l'appliquaient à des cibles beaucoup plus fidèles à celles prévues à l'origine — c'est-à-dire au petit groupe de produits chimiques dangereux — tandis qu'au Canada, nous avons étendu l'application de la convention à un groupe plus important de produits chimiques. Quant à nous, cela va au-delà de l'intention originelle de la convention.

Ce genre d'interprétation risque de nous désavantager par rapport à nos partenaires commerciaux qui sont tous censés appliquer la même convention.

Le sénateur Bolduc: Vous avez dit redouter les répercussions de Kyoto parce que les États-Unis ont adopté une position différente de la nôtre. Pourriez-vous nous parler un peu plus en détail de ces préoccupations?

M. Paton: Bien sûr. La réponse pourrait être longue, mais je vais essayer de vous brosser un tableau général de la façon dont nos industries s'accommodent de cela. Les États-Unis ont adopté un programme de défis en collaboration avec l'industrie chimique. Je crois d'ailleurs qu'ils sont parvenus à une entente de principe. Ils s'acheminent vers une réduction d'environ 18 p. 100 des gaz à effet de serre pour l'industrie chimique, de 1990 à 2010.

C'est une approche plutôt raisonnable. Si nous avions adopté une approche au Canada, notre industrie s'en porterait relativement bien. Cependant, le gouvernement du Canada a décidé de faire autrement. Il a décidé d'imposer un objectif de réduction de 55 mégatonnes aux plus importants producteurs d'émissions. Cela ne tient pas compte des progrès réalisés entre 1990 et 2002. Autrement dit, plus l'on aura réduit les émissions de 1990 à 2002 et plus l'on sera désavantagé à l'amorce de la phase suivante. C'est un peu comme si vous aviez isolé votre maison, apporté toutes les améliorations nécessaires pour économiser l'énergie et que votre gouvernement vienne ensuite vous dire:

government comes along and says, "It is nice that you did all of that and you are a really good person, but we want another 15 per cent."

You say, "The person next door who did not do anything needs only to plug three holes in his windows and he has his 15 per cent."

The government replies, "It does not matter. If you cannot do it, we will charge you more on your tax bill."

That, essentially, is how the federal government is approaching Kyoto.

Take the example of a plant in Brockville and a plant in Atlanta, both producing the same product, both selling the product to the northeastern market. In our business, there is usually only a small difference, only cents per pound, between those two plants. We both have taxes and labour costs. Fortunately, we are more productive in terms of labour, as Mr. Goffin mentioned. Now we will add extra costs for greenhouse gas reduction or perhaps to purchase a credit. Let's say that adds 10 cents a pound. That additional 10 cents can make the difference between selling the product and not selling it, and the plant existing or not existing.

Here is a good example of where we should look for approaches. I do not say necessarily that we have to harmonize everything with the U.S., but we cannot ignore that reality. We should look for approaches and at least try to achieve the same objectives in ways that balance economic and environmental priorities. In the case of Kyoto, we do not believe the government tried to balance those priorities. It took one objective or concern and ran with it and put everything else aside. Now we are left with what might nicely be called "a very big mess."

Senator Bolduc: It seems that you have lost people in terms of employment. Did you lose them in the steel industry because of the FTA or NAFTA, or because of the European or Japanese competition?

Mr. Deveau: It was a combination. Obviously, in international trade we are seeing a lot of steel dumping now. That has affected the United States to a tremendous degree.

With the free trade agreements and the movement of steel back and forth between Canada and the United States, there is a lot of integration now. I would say it is a combination of factors.

Senator Bolduc: Would you say it is more because of Southeast Asia, Korea, or North America? The impression I got is that the effect comes mostly from outside our continent.

«C'est très bien que vous ayez fait tout cela, vous êtes une personne très bien, mais nous voulons que vous réduisiez votre consommation de 15 p. 100 de plus.»

Vous rétorqueriez: «Il suffit à mon voisin, qui n'a rien fait jusqu'ici, de boucher trois trous dans sa fenêtre pour parvenir à ses 15 p. 100 de réductions.»

Le gouvernement vous répondra: «Peu importe, si vous ne le faites pas, nous augmenterons vos impôts.»

Voilà essentiellement la formule que le gouvernement fédéral a retenue dans le cas de Kyoto.

Prenez l'exemple d'une usine située à Brockville et d'une autre située à Atlanta, toutes deux fabriquant le même produit, qu'elles écoulent sur le marché du Nord-Est. Dans notre secteur d'activité, les différences tarifaires entre ces deux usines seraient très faibles pour commencer, de l'ordre de quelques cents la livre. Au Canada, heureusement, nous sommes davantage productifs sur le plan de la main-d'œuvre, comme l'indiquait M. Goffin. Cependant, nous allons devoir subir des coûts supplémentaires au titre de la réduction des gaz à effet de serre ou peut-être pour acheter un crédit. Supposons que cela ajoute 10 cents la livre. Eh bien, ces 10 cents risquent de faire la différence entre vendre un produit ou pas, entre une usine qui continuera de tourner et une autre qui disparaîtra.

Voilà un bon exemple de ce dont il faut tenir compte dans l'établissement de l'approche à retenir. Je ne dis pas qu'il faille forcément tout aligner sur les États-Unis, mais nous ne pouvons faire fi de cette réalité. Nous devons envisager des approches qui nous permettent de parvenir aux mêmes objectifs tout en respectant l'équilibre entre les priorités économiques et les priorités environnementales. Dans le cas de Kyoto, nous ne pensons pas que le gouvernement ait vraiment essayé d'équilibrer ces priorités. Il a retenu un objectif ou une préoccupation et s'est précipité dessus, en mettant tout le reste de côté. Nous nous retrouvons maintenant dans ce que je qualifierai aimablement de «beau pétrin».

Le sénateur Bolduc: Apparemment, vous avez perdu des emplois. En avez-vous perdu dans l'industrie de l'acier à cause de l'ALE ou de l'ALENA ou encore à cause de la concurrence des Européens ou des Japonais?

M. Deveau: C'est une combinaison des deux. Il est certain que l'on assiste à énormément de dumping dans le domaine de l'acier sur la scène internationale. Cela a eu un incroyable effet négatif sur les États-Unis.

À la faveur des accords de libre-échange et des mouvements de va-et-vient entre nos deux pays, l'intégration entre le Canada et les États-Unis est maintenant très importante. Je dirais que cela est dû à une combinaison des deux facteurs.

Le sénateur Bolduc: Diriez-vous que cela est davantage dû à l'Asie du Sud, à la Corée ou à l'Amérique du Nord? J'ai l'impression que cet effet négatif nous vient surtout de l'extérieur du continent.

Mr. Deveau: The steel industry could probably give you the facts and figures on that. I do know that recently, particularly in the last two or three years, there has been more emphasis on dumped steel, particularly when some countries are building steel plants for export only. If you look at the progression over the last number of years, there have been the effects of the trade agreements. You are right that, most recently, it is because of the influx of imported steel.

Senator Bolduc: The American reaction was against that?

Mr. Deveau: Yes.

Senator Austin: Thank you for your presentations, gentlemen. I am trying to decide which line of questioning to pursue, because so many questions were raised by what you said.

As a committee, we are trying to examine the experience of the Free Trade Agreement over 15 years and NAFTA over 10 years. In various ways, all of you have addressed those questions. Of course, the implied premise of our examination is where should we go from here? In that context, one of the suggestions made in the presentation by the chemical sector people concerns moving towards a common external tariff on a sector-by-sector basis.

I would like to ask all of you whether, to the extent you support it, the need for it comes from the objective of reducing costs and administrative rules; whether, in your perception, it gives you an economic advantage in the U.S. market; and whether you think that your U.S. counterparts would be interested at this stage in talking to us about this.

Mr. Goffin: As you pointed out, we have raised a possible sectoral approach to a customs union. At the time that our paper was originally developed, the C.D. Howe Institute, and others, had been looking at various options for how we might progress. They had looked at a common market, trying to strike a more limited bargain or, as a middle-way approach, perhaps, a customs union. After talking to our members, it seemed to be perhaps the more feasible approach to take, at least for our sector.

Actually, that was a good part of what stimulated us to produce our paper in the first place, because over the last decade or so, for example, our international trade people in the Lester Pearson Building have been suggesting that the chemical industry might be a good sector with which to experiment, if you will, or to move in this direction, because our tariffs are already mostly harmonized with those of our U.S. counterparts. We have both signed what is called the Chemical Tariffs Harmonization Agreement through the World Trade Organization, so most of our tariffs are 5.5 to 6.5 per cent now. In this current round of WTO negotiations, we are working for the global elimination of tariffs. If we could achieve that, perhaps this would largely become a moot point, but that is unlikely.

M. Deveau: L'industrie de l'acier pourrait sans doute vous fournir des données à ce sujet. Récemment, surtout depuis deux ou trois ans, je sais que l'on s'attarde beaucoup à l'acier de dumping, surtout celui qui provient de certains pays qui fabriquent des aciéries spécialisées dans l'exportation. Les accords de libre-échange ont eu un effet à cet égard, quand on voit ce qui se passe depuis quelques années. Vous avez cependant raison, récemment, nos problèmes sont dus à l'acier importé en Amérique du Nord.

Le sénateur Bolduc: Les Américains étaient-ils contre?

M. Deveau: Oui.

Le sénateur Austin: Merci pour vos exposés, messieurs. Je me demande quel genre de questions je vais vous poser, parce que ce que vous nous avez déclaré en soulève énormément.

Notre comité étudie ce qui s'est produit au cours des 15 dernières années, après la signature de l'Accord de libre-échange et dans les 10 dernières années après la mise en œuvre de l'ALENA. Vous avez d'ailleurs répondu à nombre de ces questions, à bien des égards. Bien sûr, la question que soulève notre étude, est de déterminer ce qu'il faut faire à partir de là. L'une des recommandations formulées dans l'exposé des gens du secteur chimique serait d'opter pour un tarif extérieur sectoriel commun.

Ma question s'adresse à vous tous. Dans quelle mesure êtes-vous favorable à cette formule, dans quelle mesure celle-ci est-elle nécessaire pour réaliser les objectifs de réduction des coûts et des règles administratives? Selon vous, cette formule procure-t-elle un avantage économique au marché américain? Pensez-vous que vos homologues américains seraient intéressés à négocier avec vous à cet égard.

M. Goffin: Comme vous le disiez, nous avons envisagé d'appliquer une approche sectorielle aux principes de l'union douanière. À l'époque où nous avons préparé ce document, le C.D. Howe Institute et d'autres organisations examinaient diverses options sur la façon de s'y prendre. Ces organismes ont envisagé un marché commun, pour essayer de limiter davantage la négociation ou une union douanière, qui était alors un moyen terme. Après avoir consulté nos membres, il nous a semblé que l'approche la plus réalisable était, du moins pour notre secteur, celle de l'union douanière.

C'est en fait cela qui nous a animés en grande partie quand nous avons commencé à travailler sur notre document parce qu'au cours des 10 dernières années, par exemple, les gens du commerce international, à l'édifice Lester Pearson, ont laissé entendre que l'industrie chimique pouvait être un bon secteur d'expérimentation ou que l'on pouvait opter pour cette orientation parce que nos tarifs étaient déjà, en grande partie, alignés sur ceux de notre voisin américain. Les États-Unis et nous avons signé l'entente relative à l'harmonisation des tarifs sur les produits chimiques, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, en sorte que la plupart de nos tarifs oscillent maintenant entre 5,5 et 6,5 p. 100. Dans l'actuelle série de négociations de l'OMC, nous visons l'élimination globale des tarifs. Si nous y parvenions, cela pourrait devenir un vaste sujet de débat, mais c'est peu probable.

We would be seeking both aspects to which you referred. One is to reduce costs, as Mr. Paton explained. Rules of origin for chemicals to ensure that your production qualifies for treatment under NAFTA are fairly complex, and not only that, we also have one set of rules for NAFTA and a separate set of rules under the WTO. Under Canada's individual free trade agreements with other nations, we have slightly different rules of origin, so it becomes a very complex system for companies to manage. Approximately 57 per cent of our members said that would be a key cost factor for them that could be eliminated with a customs union.

At the same time, if we were to sit down at the table to talk about that, we would also like to talk about some of the specific border issues that we have, largely to do with the movement of people, that existed before 9/11 and have been a problem. For example, you got a sense from Mr. Paton's comments of how integrated we are with our U.S. companies. Under NAFTA today, you cannot circulate a trainee engineer through a series of plants, some in Canada and some in the United States. You have to go through quite a bureaucratic process with the Immigration people to even try. Those are things that we would look at from a cost point of view.

We would see this as another step toward eliminating the border in a business sense. We realize that in a political sense, and in terms of our own sovereignty, the border will continue to be there, and so it should. I saw Minister Pettigrew's outline of where he hopes to go in the next while, which is not as far as a customs union, I might say. One of his key points was eliminating the border as an impediment to trade, investment and business development. For us, the further we can go with that, the better. As Mr. Paton said, when investors look at Canada and the United States and see, in many respects from a business sense, the same country, that helps us.

Senator Austin: To have a better understanding of your industry, I will pursue this. What share of the U.S. chemical market do Canadian producers have today?

Mr. Goffin: Of the U.S. markets? I would need to find that. That is not a figure that we look at closely.

Senator Austin: You do not have the U.S. producers' share of the Canadian market? Do you have in dollar terms the Canadian share of the U.S. markets and how much the Americans sell to us of similar products?

Mr. Goffin: I do not have that off the top of my head. We can come back to the clerk with our market shares in each country.

Senator Austin: How much of the border trade is intra-corporate, again?

Nous explorerions les deux aspects dont vous venez de parler. D'abord, réduire les coûts, comme M. Paton vous l'a expliqué. Les règles d'origine concernant les produits chimiques, destinées à s'assurer que nos productions peuvent faire l'objet d'un traitement en vertu de l'ALENA, sont relativement complexes et, en outre, il n'existe pas un ensemble de règles pour l'ALENA et un autre en vertu de l'OMC. En vertu des accords de libre-échange bilatéraux signés par le Canada avec d'autres pays, nous appliquons des règles d'origine légèrement différentes, si bien que tout cela donne lieu à un régime très complexe pour les entreprises du secteur. Près de 57 p. 100 de nos membres ont déclaré que l'élimination de tous ces tarifs grâce à la mise en œuvre d'une union douanière serait déterminante sur le plan de la réduction des coûts.

D'un autre côté, à l'heure où nous nous asseyons pour négocier tout cela, nous parlons aussi des problèmes particuliers constatés à la frontière, problèmes qui sont essentiellement liés aux déplacements des personnes et qui existaient avant les événements du 11 septembre. Par exemple, M. Paton vous a indiqué à quel point nous étions intégrés avec nos sociétés affiliées aux États-Unis. Eh bien, en vertu de l'ALENA actuel, il n'est pas possible d'envoyer un ingénieur en formation dans différentes usines réparties entre le Canada et les États-Unis. Dès qu'on envisage cette formule, il faut suivre une démarche bureaucratique imposée par les gens de l'immigration. Ce sont là des aspects dont il faudrait tenir compte du point de vue des coûts.

Pour nous, l'union douanière serait une façon d'éliminer la frontière du point de vue des affaires. Nous nous rendons bien compte que, du point de vue politique, cette frontière sera maintenue afin d'assurer la protection de notre souveraineté. Le ministre Pettigrew a décrit ce qu'il espérait dans un proche avenir et je dois dire que sa formule n'est pas très éloignée d'une union douanière. Ce qu'il veut, par-dessus tout, c'est éliminer la frontière quand elle fait obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises. Quant à nous, nous estimons que plus loin nous pourrions aller dans ce sens et mieux cela vaudra. Comme le disait M. Paton, les investisseurs estiment qu'à bien des égards le Canada n'est pas différent des États-Unis, ce qui nous aide.

Le sénateur Austin: Afin de mieux comprendre votre industrie, je vais poursuivre dans cette ligne de pensée. Quelle part les producteurs canadiens occupent-ils actuellement sur le marché américain de la chimie?

M. Goffin: Part de marché américain? Il faudrait que nous vérifiions. Ce n'est pas une donnée que nous suivons de près.

Le sénateur Austin: Connaissez-vous la part de marché canadien qu'occupent les producteurs américains? Avez-vous un chiffre, en dollars, pouvant exprimer la part canadienne du marché américain et, d'un autre côté, la part américaine du marché canadien pour des produits semblables?

M. Goffin: Je ne les connais pas par cœur. Nous ferons parvenir à votre greffier nos parts de marché pour chaque pays.

Le sénateur Austin: Rappelez-moi le volume de commerce transfrontière entre compagnies affiliées?

Mr. Goffin: Seventy per cent.

Senator Austin: We are really dealing with a relatively small independent trade in chemicals. Can you locate by province the origin of Canada-U.S. trade in chemical products? Percentage-wise, Ontario is how much, and Quebec is how much?

Mr. Goffin: Ontario is about 50 per cent. Quebec is still in second place, at about 30 per cent. Alberta is where the growth is, and it has come up to about 20 per cent now.

Senator Austin: Finally, are feedstocks for the Canadian industry largely Canadian-sourced, or are some U.S.-sourced?

Mr. Goffin: Our industry in Alberta is natural gas based, and it is Canadian sourced. Our industry in the East is a mixture. Our Montreal industry is based on imported feedstocks from the North Sea and some from United States refineries. Similarly, in Sarnia, they are running off North Sea oil and some feedstocks brought in from the United States.

Senator Austin: From what you have said and what I understand, this would appear to be a relatively non-contentious sector in which to achieve a common external tariff. I wonder if this would be acceptable to the U.S. industry, and no doubt you have had that discussion. Would it be? What have been the constraints in moving ahead with your recommendation?

Mr. Goffin: We have not heard any objections from the United States chemical industry. On the other hand, the United States is not chomping at the bit to move in this direction. Although Canada is a fairly important market for them, their domestic market is still huge in comparison. It has not been an area of focus for them. We have not heard objections, and it is something we are talking to them about to create some interest.

Mr. Paton referred to the early days, pre-FTA. At that time, we were very interested, if the FTA did not go ahead, in exploring a sectoral agreement on chemicals. Our U.S. industry was very interested in doing that with us. A number of meetings were held, and Mr. Chrétien was leading that initiative. We would expect, over time, to see that kind of support from our U.S. industry.

Senator Austin: In one area, at least, the U.S. is interested in further integration, and that is in the energy sector. To the extent that you are part of that sector, it may be an interesting area in which to recommend initiatives.

My last observation would be that you must be jealous of the auto sector, because effectively, they have a sectoral free trade arrangement today. Are there commonalities that would allow you to argue for a common external trade system?

M. Goffin: Soixante-dix pour cent.

Le sénateur Austin: Dans le cas des produits chimiques, nous avons affaire à un milieu où il y a très peu d'indépendants. Êtes-vous en mesure de retracer l'origine du commerce canado-américain dans les produits chimiques par province? Combien représente l'Ontario en pourcentage, et combien représente le Québec?

M. Goffin: L'Ontario représente environ 50 p. 100 et le Québec est encore second avec une trentaine de pour cent. C'est l'Alberta qui connaît la plus grande croissance actuellement et qui suit avec 20 p. 100 pour l'instant.

Le sénateur Austin: Enfin, est-ce que les charges d'alimentation utilisées par l'industrie canadienne se trouvent essentiellement au Canada ou est-ce que vous en importez des États-Unis?

M. Goffin: En Alberta, notre industrie est essentiellement alimentée par du gaz naturel, qui est canadien. Dans l'Est, c'est un peu des deux. À Montréal, notre industrie compte sur des charges d'alimentation importées de la mer du Nord mais aussi des raffineries américaines. Il en va de même pour Sarnia qui utilise le pétrole de la mer du Nord et une partie des charges d'alimentation qui provient des États-Unis.

Le sénateur Austin: D'après ce que vous avez dit, et ce que j'ai cru comprendre, cela me semble être un secteur où il n'y a pas vraiment de problème et vous pourriez vous entendre sur un tarif extérieur commun. Je me demande si cela serait acceptable pour l'industrie américaine avec qui, de toute évidence, vous avez déjà eu des entretiens. Est-ce que les Américains accepteraient? Qu'est-ce qui vous a empêché de progresser dans le sens de votre recommandation?

M. Goffin: Nous n'avons eu vent d'aucune objection de la part de l'industrie chimique américaine. D'un autre côté, les États-Unis ne semblent pas ronger leur frein à cet égard. Bien que le Canada soit un marché relativement important pour notre voisin, son marché intérieur est énorme par rapport au nôtre. Cela n'a pas été une priorité pour les Américains. Ils ne nous ont pas émis d'objection et nous leur en parlons pour essayer de les intéresser.

M. Paton vous a parlé de ce qui s'était passé avant l'ALE. À l'époque, nous étions très tentés par un accord sectoriel sur les produits chimiques, si l'ALE n'avait pas été signé. Notre industrie du côté américain était aussi très intéressée à faire cela avec nous. Nous avons tenu plusieurs réunions et M. Chrétien a piloté l'initiative. Avec le temps, nous pouvons nous attendre à ce que notre industrie du côté américain nous apporte cet appui.

Le sénateur Austin: Il y au moins un domaine dans lequel les Américains veulent une plus grande intégration, c'est le secteur de l'énergie. Dans la mesure où vous faites partie de ce secteur, ce pourrait être un domaine intéressant à propos duquel recommander l'adoption de mesures.

Pour terminer, je pense que vous avez de quoi à être jaloux du secteur de l'automobile parce qu'il est vrai que, pour l'instant, il bénéficie de modalités de libre-échange. Avez-vous des aspects communs avec ce secteur qui favoriserait l'adoption d'un système de commerce extérieur commun?

Mr. Adams: There was sectoral free trade under the Auto Pact. The auto industry is no different from any other under the FTA or NAFTA. As to some of the points made by Mr. Goffin and Mr. Paton, the rules-of-origin tracing challenges exist as much for the auto industry as they do for others. From our perspective, the elimination of the tracing requirements would be helpful, or at least dealing with them in a more constructive way.

Senator Bolduc: I understand that about 20 per cent of the chemical industry is a little concerned about the possibility of a customs union. I suspect that that is not coming from DuPont or Dow Chemicals, but probably from smaller businesses. Am I right?

Mr. Goffin: Yes, by and large, it would be the smaller companies and the Canadian-owned firms. Of our 70 member companies, we probably have a little over 20 that are Canadian-owned. Those types of firms would have the greater concerns.

Senator Chaput: Gentlemen, you have said, and I agree, that for the future of the industry in Canada, we need to strengthen our partnerships. You also said that Canada has to position itself. On the other hand, when Canada takes a different position from the United States, it sometimes causes problems. You have made quite a few recommendations. I was wondering, of those recommendations, which will be the hardest to negotiate with the United States and which will be the easiest?

Mr. Paton: I would point to one example. On the regulatory issues, we have argued for mutual recognition and some degree of agreement on testing criteria approaches. I think there is some interest in the United States on that. However, as Mr. Goffin mentioned earlier, we are a small country with a small market. We may have a problem because we are different and, perhaps, not able to sell into their market. However, they do not regard it as that big a problem if they cannot sell into our market; we are comparable to Illinois in terms of economic significance.

To mobilize a department in the United States to find some way to do the same testing as we do would need a fair amount of emphasis and a lot of work. It might even need some political support at the top levels to get them interested.

To make a more generic point, one problem we have as a country is to think that the United States should be concerned about our problems, or think of us as a key economic partner. The fact is we are a very small player vis-à-vis their domestic market. They can pretty well live without us. We cannot live without them.

Mr. Adams: To reiterate what Mr. Paton has said, the same situation exists in the auto industry with respect to regulatory harmonization. You are building vehicles in the U.S. that are for

M. Adams: Il y avait un libre-échange sectoriel en vertu du Pacte de l'auto. L'industrie automobile n'est pas différente des autres en vertu de l'ALE ou de l'ALÉNA. Quant à ce qu'ont dit M. Goffin et M. Paton, il existe tout autant de problèmes sur le plan du suivi des règles d'origine dans l'industrie de l'automobile que dans les autres secteurs. Nous, nous estimons qu'il serait utile d'éliminer les exigences à cet égard ou du moins qu'on les impose de façon plus constructive.

Le sénateur Bolduc: Je crois savoir que 20 p. 100 environ des gens de l'industrie des produits chimiques s'inquiètent de l'avènement éventuel d'une union douanière. Je me doute que ce ne sont pas les DuPont et Dow Chemicals du milieu que cela inquiète, mais sans doute les plus petits. Est-ce que je me trompe?

M. Goffin: Non, ce sont de très loin les petites entreprises, détenues par des intérêts canadiens qui sont les plus inquiètes. Sur nos 70 entreprises membres, nous en comptons sans doute un peu plus d'une vingtaine qui sont canadiennes. Ce sont elles qui s'inquiètent le plus.

Le sénateur Chaput: Messieurs, vous avez dit qu'il était nécessaire de resserrer nos partenariats pour assurer l'avenir de l'industrie au Canada, et je suis d'accord avec vous. Vous avez aussi déclaré que le Canada devait se positionner. D'un autre côté, quand le Canada adopte une position différente de celle des États-Unis, cela occasionne parfois des problèmes. Vous avez formulé un certain nombre de recommandations et je me demandais lesquelles seraient les plus difficiles à appliquer et lesquelles seraient les plus faciles?

M. Paton: Je vais vous donner un exemple. Pour ce qui est de la réglementation, nous avons prêché en faveur d'une reconnaissance mutuelle et d'une certaine forme d'accord relativement aux critères d'essai. Je pense d'ailleurs que les Américains sont assez intéressés par cela. Toutefois, comme M. Goffin l'a mentionné plus tôt, nous sommes un petit pays avec un petit marché. Nous pourrions avoir des difficultés parce que nous sommes différents et que nous ne pourrions pas écouler nos produits sur leur marché. De leur côté, les Américains ne verraient pas grand problème dans le fait qu'ils ne pourraient pas vendre au Canada puisque, pour ce qui est de l'importance économique, nous nous comparons à l'Illinois.

Pour parvenir à mobiliser un ministère fédéral américain afin de l'amener à conduire le même genre d'essais que ceux que nous conduisons ici, il nous faudrait beaucoup insister et beaucoup travailler. Il nous faudrait peut-être même avoir un appui politique aux plus hauts échelons de l'administration.

De façon générale, notre problème c'est que nous pensons que les États-Unis devraient se préoccuper de nos difficultés ou estimer que nous sommes un partenaire économique clé. En vérité, nous sommes un tout petit joueur par rapport à leur marché intérieur. Ils pourraient très bien vivre sans nous, contrairement à nous qui avons besoin d'eux.

M. Adams: Pour reprendre ce que M. Paton a dit, c'est la même situation dans l'industrie de l'automobile en ce qui concerne l'harmonisation de la réglementation. Vous construisez des véhicules aux États-Unis qui destinés à être vendus là-bas et

sale in the U.S. and Canadian markets. It is essentially the same vehicle, although there are still some minor differences in those standards that are required by each government.

It is the same on the Canadian side of the border. Production facilities in Canada are building vehicles for the Canadian and U.S. markets. It is far easier, cheaper and more beneficial for the consumer in both markets if they can purchase the lowest-cost vehicle that includes the highest standards as far as occupant protection and emission controls are concerned, to name two.

Mr. Deveau: I want to make a couple of points. First, I know Senator Graham commented earlier that I am against NAFTA. Perhaps I can clarify that. We are against some of the aspects of the Free Trade Agreement and NAFTA. One of the problems we see — and I am speaking as a Steelworker, but also as part of the labour movement — is chapter 11, that part of NAFTA that says companies can sue governments.

That will be really difficult to negotiate. We find that it is difficult to convince our government that that is wrong. When we sit down and say, “The things we have pointed out have to be dealt with to have fair trade,” that does not necessarily mean that trade agreements have to be thrown away. However, you have to deal with those things.

Particular issues, such as Canada’s water being a good or Canada’s health care system being a service, are tough to negotiate with the United States. It will be tough to change any trade agreement. The first problem we have is to convince your committee, the Senate of Canada, the House of Commons and the government that those are priorities that Canadians want resolved. I have my work cut out for me; and perhaps I will be around to talk to you individually at some time.

The Deputy Chairman: When we talk about mutual recognition agreements or harmonization, are we talking about accepting the American standards or do we have any room to influence those decisions?

Mr. Paton: That is a very important issue for us right now. I think we could take a variety of approaches. The most important thing, as a first step, is to agree on a testing approach, whether it is a drug, a veterinary product or whatever. What are the scientific rules of the game? If you get this information, then you do this analysis and this is the result.

A great deal of work goes on in many countries, not just in Canada and the U.S. The Europeans are heavily involved in this, such that you could come up with some agreements on the data and what the data would mean. You could even do that independently of the decision. An agreement could at least be reached to put the data together, share them, make them equivalent and transparent, et cetera, and then make separate decisions. That possibility exists.

au Canada. Ce sont essentiellement les mêmes véhicules, bien qu’il y ait de toutes petites différences dues aux normes qu’impose chaque gouvernement.

C’est la même chose du côté canadien. Nos usines fabriquent des véhicules destinés au marché canadien et au marché américain. C’est beaucoup plus facile, plus économique et plus intéressant pour le consommateur des deux marchés qui peut acheter des véhicules à bas prix conformes à des normes élevées en matière de protection des occupants et de contrôle des émissions, pour ne citer que ces deux aspects.

M. Deveau: Je vais faire deux ou trois remarques à ce sujet. D’abord, tout à l’heure, le sénateur Graham a dit que j’étais contre l’ALENA. Je dois apporter une précision. Nous sommes contre certains aspects de l’Accord de libre-échange et de l’ALENA. Pour nous, et je parle ici en qualité de représentant des Métallos et du mouvement ouvrier, l’un des problèmes réside dans le chapitre 11 qui est cette partie de l’ALENA stipulant que les sociétés peuvent se retourner contre les gouvernements.

Cela sera très difficile à négocier. Nous avons de la difficulté à convaincre notre gouvernement que cette disposition n’est pas bonne. Quand nous disons qu’il y a certains correctifs à apporter pour que le commerce soit équitable, cela ne veut pas dire qu’il faut jeter les accords commerciaux à la poubelle. Il demeure, qu’il faut régler les problèmes qui se posent.

Il est difficile de négocier avec les États-Unis dans des dossiers comme celui de l’eau qui est considérée comme un bien ou dans celui des soins de santé qui sont considérés comme un service. Il sera difficile de changer les accords commerciaux que nous avons signés. D’abord, nous devons convaincre votre comité, le Sénat du Canada, la Chambre des communes et le gouvernement que ce sont là, pour les Canadiens, des problèmes à régler en priorité. Je sais que j’ai du pain sur la planche et je reviendrai peut-être vous parler individuellement à un moment donné.

Le vice-président: Quand vous parlez d’accords de reconnaissance mutuelle ou d’harmonisation, est-ce qu’il serait question pour nous d’accepter les normes américaines ou aurons-nous tout de même un mot à dire?

M. Paton: Pour l’instant, c’est là une question très importante en ce qui nous concerne. Je pense que nous devrions adopter plusieurs approches. Le plus important, pour commencer, c’est de s’entendre sur une approche en ce qui concerne les essais d’homologation, que ce soit pour un médicament, un produit vétérinaire ou autre. Quelles sont les règles scientifiques du jeu? À partir de l’information obtenue, on fait une analyse et on se fie aux résultats.

Bien des pays font le même genre de travail sur les mêmes produits, pas uniquement le Canada et les États-Unis. Les Européens travaillent beaucoup sur ce plan et l’on pourrait donc parvenir à des ententes relatives aux données à utiliser et au sens à leur accorder. Il serait même possible de le faire de façon tout à fait indépendante de la décision. On pourrait au moins s’entendre pour regrouper les données, pour se les échanger, pour les rendre équivalentes et transparentes et ainsi de suite, quitte à ce que chacun prenne une décision de son côté. C’est une possibilité.

Another approach you could take would be to agree on the lower-risk areas. We would have the same agreements or approach on the higher-risk issues and then we would separate out our decision-making. Unfortunately, there is a lot of history here. Most of these countries have come up with quite different ways of analyzing data. In some countries, the analyses are done by the company and then given to the government. In other countries, such as Japan, the government does it all. Some countries use models, and in other countries, every specific drug or chemical is analyzed separately and there are no models or generalizations.

There is a great deal of work to be done to determine what the data mean in one regime versus another regime. That is why it is complex and difficult to change.

Senator Bolduc: That plays against us because we are a small outfit in the area of research. For example, many people in the pharmaceutical industry criticize the way bureaucrats in Ottawa work on the acceptance of products because it takes three years. Some members of the pharmaceutical industry in Montreal have told me that they are planning to move elsewhere, where it takes one year instead of three for approvals. I suspect that it is the same in the chemical industry.

Senator Graham: I will confine myself to asking one general question, but I do want to tell Mr. Deveau that I have some sympathy for his position, particularly because I come from what was a coal mining and steel making area — Cape Breton. I have been down the mines many times, where the canaries used to be. Our steel plant in Sydney was closed, as you know, and our mines have been closed. Perhaps there will be a future for some other mining industry, but we do not know.

However, they were not closed as a result of NAFTA. As a matter of interest, Mr. Chairman, there has been a complete attitudinal change in that part of the country. The unemployment rate has gone from about 30 per cent down to 14 per cent. That figure is still too high. However, we are working on attracting new industries in the information technology area, et cetera.

I have a general question, and perhaps Mr. Deveau would be the first to disagree with such a proposition, but from time to time, the possibility of a customs union has arisen among the many witnesses from whom we have heard. There are those who say that we could work toward a customs union and that we should not lose sight of it because it is down the road.

Others have said an emphatic no to the idea, and some say that it is unrealistic.

Would any of your organizations support the establishment of a customs union, whether sectoral or economy-wide, with the U.S.? We may put that question to Mr. Beatty, as well.

L'autre approche consisterait à s'entendre dans les domaines à faible risque. Nous aurions les mêmes ententes ou appliquerions la même approche pour les dossiers à haut risque et chacun, là aussi, prendrait sa décision de son côté. Malheureusement, il y a une histoire derrière tout cela. La plupart de ces pays ont adopté des méthodes très différentes d'analyse des données. Pour certains, les analyses sont réalisées par les sociétés elles-mêmes qui en communiquent les résultats au gouvernement. Ailleurs, comme au Japon, c'est le gouvernement qui s'occupe de tout. Certains pays appliquent des modèles tandis que d'autres analysent séparément des médicaments ou des produits chimiques précis et ne s'appuient sur aucun modèle ni aucune généralisation.

Il y a beaucoup de travail à faire pour déterminer ce qu'il faut entendre par données en fonction de tel ou tel régime. Voilà pourquoi le changement est à la fois complexe et difficile.

Le sénateur Bolduc: Cela joue contre nous, parce que nous sommes un petit pays dans le domaine de la recherche. Par exemple, beaucoup sont ceux, au sein de l'industrie pharmaceutique, qui critiquent la façon dont les fonctionnaires d'Ottawa accréditent les produits, parce que le processus prend trois ans. Certains membres de l'industrie pharmaceutique de Montréal m'ont dit qu'ils envisageaient même de déménager dans un autre pays où il faut un an plutôt que trois pour obtenir une approbation. Je pense que ce doit être la même chose dans l'industrie chimique.

Le sénateur Graham: Je me limiterai à poser une question d'ordre général, mais je tiens à indiquer à M. Deveau que je compatissais avec sa position, surtout parce que je viens d'une région de production d'acier et d'exploitation de charbon, Cap-Breton. Je suis descendu plusieurs fois au fond de la mine où l'on amenait des canaris, jadis. Notre aciérie de Sydney a été fermée, comme vous le savez, et nos mines aussi. Il est possible que certaines autres industries minières aient un avenir dans la région, mais rien n'est arrêté.

Quoi qu'il en soit, ces exploitations n'ont pas été fermées à cause de l'ALÉNA. Soit dit en passant, monsieur le président, je souligne que nous avons assisté à un changement d'attitude radical dans cette partie du pays. Le taux de chômage est passé de 30 p. 100 environ à 14 p. 100. C'est encore trop élevé. Quoi qu'il en soit, nous travaillons pour essayer d'attirer de nouvelles industries du secteur des technologies de l'information et autres.

J'ai une question d'ordre général à poser et M. Deveau pourrait être le premier à se déclarer en désaccord avec une telle proposition, mais de nombreux témoins qui ont comparu devant nous nous ont parlé de la possibilité d'une union douanière avec les États-Unis. Il y en a qui disent que nous pourrions travailler dans ce sens et que nous ne devrions pas relâcher nos efforts, parce que nous y sommes presque.

D'autres nous ont dit être sympathiques à l'idée tandis que d'autres encore nous ont indiqué que ce n'était pas réaliste.

Est-ce qu'une de vos organisations serait favorable à la création d'une union douanière avec les États-Unis, qu'elle soit sectorielle ou globale? Nous pourrions aussi poser cette question à M. Beatty.

Do you see any benefits for your industry if Canada were to enter into such a new bilateral trade arrangement? I throw that out to everybody.

Mr. Goffin: We talked about where chemical production is today, but we hope chemical production in the future will be in Nova Scotia, using East Coast gas. There is certainly potential for a couple of multi-billion dollar investments in Nova Scotia.

We would favour movement toward a sectoral customs union. That is because we just do not have the ability to fully evaluate it for all sectors of the Canadian economy. However, we have looked at it with our member companies and we have had some talks with our U.S. counterparts. From our point of view, as I said earlier, for both administrative reasons and in a business sense, obliterate borders as much as possible. In that way, when investors from within or without North America view either the United States or Canada, the border would be a much smaller factor in a business sense than it is today.

Mr. Adams: From the automotive industry's perspective, one consideration would be the MFN tariff on finished vehicles coming into Canada, which currently sits at 6.1 per cent, versus 2.5 per cent going into the United States. If you were to take the sectoral approach to the automotive industry, how would you deal with a common external tariff? There is an argument for only negotiating a new tariff reduction in the context of multilateral trade discussions, as opposed to discussions with the U.S. and with Mexico, for instance.

One theory is that one might consider investing in a facility in a country that had the higher tariff and be able to move the product into the lower tariff area, in the U.S., as opposed to a vice-versa process. Our thought was that it might be at least something of an anchor for investment if you were to have the situation that currently exists, with a higher tariff coming into Canada. From our perspective, that higher tariff has not limited automotive imports into Canada and has not limited trade in any way, shape or form. There might be some resistance from the automotive industry to moving toward a customs union.

Mr. Deveau: Senator Graham, it may surprise you that the United Steelworkers of America and the steel industry were together in discussions on steel imports, which probably proved to be the greatest education about the steel industry in the number of days of hearings before the CITT that I have attended in the last several months. Under NAFTA, there is a particular level of steel that comes back and forth across the border. At those hearings before the CITT, both the industry and the union were arguing that the steel should not be subject to any kind of tariffs; and that we should deal differently with any steel from outside the shores of North America. The discussions we have had with the industry and with some MPs have been centred on the integration of the steel industry in North America.

Voyez-vous des avantages pour votre industrie à ce que le Canada adhère à un tel accord commercial bilatéral? Je lance cette question à tout le monde.

M. Goffin: Nous vous avons parlé de la situation de la production chimique aujourd'hui, mais nous espérons que, dans l'avenir, celle-ci se trouvera en Nouvelle-Écosse et qu'elle utilisera le gaz de la côte Est. En Nouvelle-Écosse, l'investissement potentiel pourrait être de plusieurs milliards de dollars.

Nous sommes favorables à l'implantation d'une union douanière sectorielle, parce que nous n'avons pas la possibilité d'en évaluer pleinement l'incidence pour l'ensemble des secteurs de l'économie canadienne. Toutefois, nous avons examiné la question avec nos membres et avons eu des entretiens avec nos homologues américains. Quant à nous, comme je le disais plus tôt, pour des raisons administratives et commerciales, il convient de supprimer les frontières dans toute la mesure du possible. Ainsi, pour un investisseur nord-américain ou un investisseur venant d'ailleurs, la frontière entre le Canada et les États-Unis devrait occuper moins de place qu'à l'heure actuelle, du point de vue commercial.

M. Adams: Pour ce qui est de l'industrie automobile, l'un des aspects à considérer serait le tarif NPF sur les véhicules finis entrant au Canada, tarif qui est actuellement de 6,1 p. 100 contre 2,5 p. 100 pour ceux qui entrent aux États-Unis. Si l'on appliquait l'approche sectorielle à l'industrie automobile, comment pourrait-on appliquer un tarif extérieur commun? Certains disent qu'il faudrait négocier une nouvelle réduction tarifaire dans le contexte des discussions commerciales multilatérales, plutôt qu'avec les États-Unis et le Mexique, par exemple.

Une théorie veut que l'on investisse dans une installation d'un pays bénéficiant d'un tarif supérieur pour faire passer le produit dans une région où le tarif est inférieur, aux États-Unis, plutôt que l'inverse. Nous nous étions dit que, dans la situation actuelle, il serait au moins possible d'ancrer l'investissement, le tarif imposé à l'importation des produits au Canada étant supérieur. Nous pensons que ce tarif plus élevé n'a pas limité les importations d'automobile au Canada et n'a, en aucune façon, limité nos échanges commerciaux. Il est toujours possible que l'industrie automobile offre une certaine résistance à l'idée de l'union douanière.

M. Deveau: Sénateur Graham, vous serez peut-être surpris d'apprendre que le Syndicat des Métallurgistes et l'industrie de l'acier sont en train de discuter des questions d'importation d'acier et que ces journées d'audience du TCCE ont probablement été les plus instructives au sujet de l'industrie de l'acier de toutes celles auxquelles j'ai participé depuis plusieurs mois. L'ALENA fixe un niveau d'importation et d'exportation d'acier à la frontière canado-américaine. Lors des audiences du TCCE, l'industrie et le syndicat ont soutenu que l'acier ne devrait pas faire l'objet de tarifs et que nous devrions traiter différemment l'acier en provenance de l'extérieur du continent nord-américain. Dans nos échanges avec l'industrie et certains députés fédéraux, nous nous sommes concentrés sur l'intégration de l'industrie de l'acier en Amérique du Nord.

In fact, the industry is integrated. As I said earlier, when a reduction in tariffs comes into effect, you will not try to re-establish those tariffs. I am not sure about some of the other industries that we represent. However, we are looking at that in those particular discussions with the industry. The United Steelworkers of America is on both sides of the border — we represent steelworkers in the United States as well as in Canada. We have the same interest on both sides of the border — to ensure that foreign steel does not disrupt the North American steel industry.

We are looking at that area closely with the industry. I cannot say that we will agree, but we understand the implications.

The Deputy Chairman: Thank you, gentlemen. You have been helpful and informative.

The Chairman: Honourable senators, our next witness is the Honourable Perrin Beatty, one of my colleagues from some time back.

Mr. Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer, Canadian Manufacturers and Exporters: There is probably no issue of greater importance than our economic and political relationships with the United States and Mexico. As honourable senators are aware, Canadian Manufacturers and Exporters was formed in 1996 through the merger of the Canadian Manufacturers Association, founded in 1871, and the Canadian Exporters Association, founded in 1943. Our membership accounts for 75 per cent of Canada's manufacturing output and about 90 per cent of our exports. While we represent some of the country's largest companies, 85 per cent of our members would be considered small or medium-sized enterprises. In the fall of 2001, CME spearheaded the formation of the Coalition for Secure and Trade-Efficient Borders to provide a common voice for industry on the issues of security and border management in the wake of the tragic events of 9/11. The coalition acted swiftly to press governments on both sides of the border to take action.

The ambition was not to return to the situation at 8 a.m. on September 11, 2001, but to address longstanding issues at the border that existed well before that time.

At the same time, CME built on its alliances with counterpart organizations in the United States and Mexico. We continue to work with them to influence business and governments in those two countries.

At the heart of the coalition's recommendations is a risk-based approach to border management based on three lines of security. First is offshore interception to ensure that problems are detected before they hit Canadian or American shores. Second is security at the first point of entry, where people and goods are processed once when they enter North America. The third line of security is the Canada-U.S. border, where smart infrastructure would permit

D'ailleurs, cette industrie est déjà intégrée. Comme je le disais plus tôt, dès qu'il y a réduction tarifaire, il n'est plus possible de rétablir les tarifs supprimés. Je ne sais pas exactement ce qui se passe dans le cas des autres industries que nous représentons. Quoi qu'il en soit, nous examinons cette question à l'occasion de discussions particulières avec l'industrie. Le Syndicat des Métallurgistes est présent des deux côtés de la frontière, puisque nous représentons des métallos aux États-Unis et au Canada. Nous sommes également intéressés par ce qui se passe des deux côtés de la frontière parce que nous voulons éviter que de l'acier étranger vienne perturber notre industrie nord-américaine.

Nous examinons cette question de très près, de concert avec l'industrie. Je ne puis m'avancer et vous dire que nous allons nous entendre, mais les deux parties comprennent les enjeux.

Le vice-président: Merci, monsieur. Vous nous avez beaucoup aidés et beaucoup renseignés.

Le président: Honorables sénateurs, notre prochain témoin est l'honorable Perrin Beatty, qui a été mon collègue dans le temps.

M. Perrin Beatty, président et directeur général, Manufacturiers et exportateurs du Canada: Rien, sans doute, n'est aussi important que nos relations économiques et politiques avec les États-Unis et le Mexique. Comme le savent très bien les honorables sénateurs, les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont été créés en 1996 à l'occasion de la fusion de l'Association des manufacturiers du Canada, fondée en 1871, et de l'Association des exportateurs canadiens, fondée en 1943. Nos membres représentent 75 p. 100 de la production manufacturière canadienne et environ 90 p. 100 de nos exportations. Même si nous représentons certaines des plus grosses sociétés du pays, 85 p. 100 de nos membres sont des petites et moyennes entreprises. À l'automne 2001, les MEC ont présidé à la formation de la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial en vue de parler d'une même voix au nom de l'industrie relativement aux mesures de sécurité et d'administration de la frontière, dans le sillage des événements du 11 septembre. La coalition a agi rapidement pour inciter les gouvernements des deux côtés de la frontière à prendre des mesures.

Notre ambition n'était pas revenir à la situation qui existait à 8 heures du matin, le 11 septembre 2001, mais à régler les vieux problèmes qui ont été présents à la frontière bien avant cette date-là.

Parallèlement à cette action, les MEC se fondent sur leurs alliances avec des organisations homologues aux États-Unis et au Mexique. Nous continuons de travailler avec ces organismes pour influencer le milieu des affaires et les gouvernements de nos deux pays.

L'approche fondée sur le risque en matière de gestion de la frontière, approche s'articulant autour de trois lignes de sécurité, est au cœur des recommandations de la coalition. Il est d'abord question d'intercepter des navires au large afin de s'assurer que les problèmes soient détectés avant qu'on ne les constate sur les côtes canadiennes ou américaines. Deuxièmement, il y a la sécurité au point d'entrée initial, là où les personnes et les marchandises sont traitées à leur arrivée sur le continent nord-américain. La

pre-cleared, low-risk goods and travellers to be fast tracked to ease congestion and allow border authorities to concentrate on high-risk movements.

Whether you call this a perimeter approach or a zone of confidence, it does not mean the elimination of the Canada-U.S. border. Nor does it mean full adoption of the same policies by each country. Rather, it is a collaborative and integrated approach that better coordinates and manages existing practices and establishes new steps to ensure the protection of all North American citizens by focusing security resources on higher-risk areas.

Pre-clearance mechanisms, identification technologies and data-sharing methods are used to effectively identify and track low-risk, legitimate goods and travellers, allowing their expedient processing, while security sources are targeted at areas of greater risk. In other words, our borders would become smarter and we would identify risks earlier.

We often hear there is a choice to be made between physical security and economic security. There is no choice. They are two sides of the same coin, and we will not have one without the other. It has been encouraging to see our governments working together to ensure that we will have a border with the United States that is both more permeable to legitimate commerce and travel as well as more secure against people who pose a threat to the citizens of either country.

We are pleased to see these principles as the basis for the Smart Border Accord. We are pleased as well that the agreement included most of industry's recommendations. While industry still has some concerns, particularly around the new initiatives that threaten the progress that we have made to date, it is safe to say that what we have achieved has surpassed anyone's expectations.

Great credit should be given to Canadian Deputy Prime Minister, John Manley, and Governor Tom Ridge, Director of the new U.S. Homeland Security Office, for their quick action and continued commitment to border efficiency.

Over the past three weeks, we have seen proof of our progress. When the United States moved to alert status orange and brought in Operation Liberty Shield, there was great concern on the part of industry that the borders would be shut down, causing the same kind of economic spiral that we witnessed a year and half ago. Certainly there were some challenges in the first few days, with delays at our busiest crossings in excess of two hours. By

troisième ligne de sécurité est la frontière canado-américaine où une infrastructure intelligente pourrait permettre d'accélérer le passage des biens et des personnes présentant de faibles risques; elles seraient dédouanées d'avance afin d'alléger la congestion et de permettre aux autorités frontalières de se concentrer sur les mouvements à haut risque.

Que l'on parle de périmètre de sécurité ou de zone de confiance, cela ne revient pas à dire que la frontière canado-américaine serait éliminée. Cela ne revient pas non plus à dire que chaque pays adopterait les mêmes politiques. Il serait plutôt question d'adopter une approche fondée sur la collaboration et l'intégration afin de mieux coordonner et de mieux administrer les actuelles pratiques et d'adopter de nouvelles mesures pour assurer la protection des Nord-Américains par la focalisation des ressources de sécurité sur les domaines à haut risque.

Les mécanismes de prédédouanement, les technologies d'identification et les méthodes d'échange des données pourraient servir à repérer et à suivre de façon efficace les voyageurs et les marchandises légitimes qui présentent peu de risques, et donc à traiter rapidement leur admission à la frontière, tandis que les ressources de sécurité pourraient être consacrées aux volets qui présentant plus de risques. Autrement dit, nos frontières seraient plus intelligentes et nous pourrions cerner les risques plus tôt.

On entend souvent parler de choix à faire entre la sécurité physique et la sécurité économique. Eh bien, ce n'est pas le cas, puisque ce sont les deux revers d'une même médaille et qu'il n'est pas possible d'avoir l'un sans l'autre. Nous avons été encouragés de voir nos gouvernements collaborer à l'instauration d'une frontière plus perméable avec les États-Unis afin de rendre la frontière avec les États-Unis plus perméable au commerce et aux déplacements légitimes tout en la rendant plus sûre contre ceux et celles qui constituent une menace pour les résidents des deux pays.

Nous avons été heureux de constater que ces principes forment la base de l'Accord sur la frontière intelligente. Nous nous réjouissons aussi que cette entente reprenne certaines des recommandations formulées par notre industrie. Bien que nous entretenions encore certaines inquiétudes, surtout en ce qui a trait aux nouvelles initiatives qui menacent les progrès que nous avons réalisés jusqu'ici, on peut sans doute affirmer que ce qui a été mis en place va au-delà des attentes générales.

Le mérite en revient en grande partie au vice-premier ministre du Canada, John Manley, et au gouverneur Tom Ridge, directeur du Homeland Security Office, pour leur intervention rapide et leur détermination à améliorer l'efficacité à la frontière.

Au cours des trois dernières semaines, nous avons eu des preuves des progrès réalisés. Quand les États-Unis sont passés au code d'alerte orange et ont lancé l'opération Bouclier de la liberté, notre industrie a craint que la frontière ne soit fermée ce qui aurait pu occasionner le genre de dégringolade économique à laquelle nous avons assisté, il y a un an et demi. Il y a, certes, eu des problèmes dans les premiers jours, sous la forme de retards de

Wednesday, most of the borders were flowing smoothly, and by the end of week, the situation at the borders had been normalized, despite the outbreak of hostilities in Iraq.

This is impressive, given that 200 million people cross the 49th parallel each year. Two-way merchandise trade across the Canada-U.S. border exceeds US\$1 million per minute, 365 days a year. It is the world's most important trading relationship. A truck crosses the Canada-U.S. border about every two and a half seconds. The key to success was having the systems in place to quickly process known travellers and the open, direct communications lines developed between the two governments from the top down.

Moving forward, industry's concerns fall into four key areas. The first is infrastructure. It is impossible to fast track pre-approved travel if you still only have two lanes of traffic.

Second is data sharing. We must ensure that commercially sensitive data do not get used for competitive purposes. As a result of concerns over security, industry is being expected to supply a greater level of information than ever before.

It is important that our governments ensure the information being requested is required strictly for security purposes. It is also important that commercially sensitive Canadian information, once it leaves Canada, is not used for other than strict security purposes. It is important that our two governments work together to give the assurance to industry that when the information is supplied, it is being used for the intended purpose.

The third area is advance notification and the need to ensure that the time required is realistic, given the nature of the business and the types of goods being shipped. There have been concerns about the U.S. government's "straw man" proposal, which has been largely pulled back.

There have also been concerns in the food industry about pre-notification requirements that are often impossible to meet, as Senator Graham will tell you. A sea captain fishing for lobster cannot say 24 hours in advance what his catch will be. Yet, he knows that that catch has to be on the stands in the United States within 24 hours. We need regulations that make sense and recognize the realities with which we are faced.

Finally, there is the potential that the proposed entry-exit registry being considered in the United States will eliminate the benefits that come from smart technology. Most of our key border crossings are at choke point and there are physical problems at these locations. Simply adding new lanes at the

plus de deux heures pour franchir la frontière. Mercredi, le franchissement de la plupart des postes frontières se faisait sans trop de difficulté et, à la fin de la semaine, la situation était revenue à la normale, malgré le début des hostilités en Irak.

C'est impressionnant étant donné que 200 millions de personnes franchissent quotidiennement le 49^e parallèle. Les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les États-Unis représentent plus de 1 milliard de dollars américains par minute, 365 jours sur 365. Il s'agit des relations commerciales les plus importantes du monde. Un camion franchit la frontière canado-américaine toutes les deux secondes et demi environ. La clef du succès repose sur l'application de systèmes en mesure de traiter rapidement les voyageurs connus et sur les lignes de communication directes et ouvertes qui se sont instaurées entre les hiérarchies des deux gouvernements.

Pour ce qui est de l'avenir, l'industrie entretient des préoccupations dans quatre grands domaines. Il y a d'abord celui de l'infrastructure. Il est impossible d'accélérer les déplacements de marchandises et de personnes prédéouanées si l'on ne peut compter sur un réseau routier à deux voies montantes et deux voies descendantes.

Deuxièmement, il y a le problème de la communication des données. Nous devons veiller à ce que les données commerciales sensibles ne servent pas à certains pour se livrer à des activités de concurrence. À cause des problèmes associés à la sécurité, on a envisagé d'obtenir de l'industrie beaucoup plus d'informations qu'auparavant.

Il est important que nos gouvernements veillent à ce que l'information réclamée soit strictement réservée à des fins de sécurité. Il est également important que les informations canadiennes délicates à caractère commercial, une fois qu'elles ont quitté le pays, ne servent à rien d'autres qu'à des fins de sécurité. Il est important que nos deux gouvernements collaborent pour donner la garantie à l'industrie que l'information fournie sert aux fins établies.

Troisièmement, il y a la question du préavis et de la nécessité de veiller à ce que les temps exigés soient réalistes compte tenu de la nature de nos activités et du type de marchandises expédiées. La proposition «bidon» du gouvernement américain a suscité des inquiétudes qui ont été en grande partie atténuées.

L'industrie alimentaire, de son côté, s'est aussi inquiétée des exigences en matière de préavis qu'il est souvent impossible de respecter, comme le sénateur Graham pourra vous le dire. Un capitaine de bateau de homardier n'est pas en mesure d'annoncer ce que sera sa prise 24 heures d'avance. Pourtant, on exige qu'il annonce la couleur aux États-Unis 24 heures avant. Nous avons besoin de règlements logiques qui tiennent compte de nos réalités.

Enfin, l'adoption possible par les États-Unis d'un registre d'entrée et de sortie risque d'éliminer tous les avantages associés à des technologies intelligentes. La plupart de nos principaux postes frontières sont des points d'étranglement où nous sommes confrontés à des problèmes purement physiques. L'ajout de

border might easily create a bottleneck. It is important to ensure that the entry-exit system being discussed by the United States does not have the effect of blocking up the bottlenecks.

In addition, there will not be sufficient comfort on the part of security agencies to adequately reduce costly and time-consuming inspections at the Canada-U.S. border until security measures offshore and at the North American frontier are in place. The ultimate goal must be to focus security on catching threats before they arrive in North America. Our internal border will only be "smart" if our external perimeter is secure.

The biggest worry for business currently is the potential for the commitment and the sense of urgency to be lost, and for governments to lose sight of the importance of our relationship and the link between physical and economic security. No one can dispute that we are managing our border with the United States well, but can we say that we are managing our broader relationship with the United States equally well.

The Smart Border Accord clearly demonstrated how, with leadership and a vision of where we want to be, our two nations can work together and achieve mutually beneficial goals.

What is our vision for taking our North American partnership to the next step? Who in Canada is, or should be, managing this important relationship? What should be the model for engagement with the United States and Mexico, and should that model be different from the one we have for other, non-NAFTA countries?

We believe that it should. We believe that the unique nature of arrangements under NAFTA and the importance of the United States marketplace, not only in North America but also in the world as a whole, dictate a specific strategy for engagement and for this important relationship.

Canada's trade within North America is more structural than export-oriented. That is an issue that I was interested to see the committee raise with some of my colleagues appearing here earlier.

The FTA and NAFTA opened significant market opportunities for Canadian businesses across North America. They also opened the Canadian market to intense competition that continues to drive down prices and requires Canadian companies to restructure to remain profitable and secure competitive advantage in a larger marketplace.

Increasingly, companies view North America as a single market, both for labour and sales. Leveraging the strengths of each country has been a critical aspect of their strategic planning and competitive realities for some time. Few companies today produce products to be sold only in the Canadian market.

nouvelles voies de circulation à hauteur de la frontière permettrait très facilement de régler ces problèmes de goulot d'étranglement. Il est important de discuter avec les États-Unis de ce système éventuel de contrôle des entrées et des sorties afin que celui-ci n'occasionne pas de goulot d'étranglement.

En outre, les organismes de sécurité ne se sentiront pas vraiment à l'aise pour réduire les inspections coûteuses et chronophages à la frontière canado-américaine tant que les mesures de sécurité en mer et à la frontière nord-américaine n'auront pas été mises en place. Il convient, en bout de ligne, de se concentrer sur des mesures de sécurité destinées à intercepter la menace avant qu'elle n'arrive en Amérique du Nord. Notre frontière intérieure ne sera «intelligente» que dans la mesure où notre périmètre extérieur sera sécurisé.

Ce que craint le plus le milieu des affaires actuellement, c'est d'assister à un désengagement et à une disparition du sentiment d'urgence, et que les gouvernements perdent de vue l'importance de nos relations et des liens qui existent entre la sécurité physique et la sécurité économique. Nul ne niera que nous administrons bien notre frontière avec les États-Unis, mais peut-on affirmer la même chose de nos relations plus générales avec notre voisin du Sud.

L'Accord sur la frontière intelligente a clairement démontré que nos deux pays, moyennant un certain leadership et une certaine vision, peuvent collaborer pour parvenir à des objectifs mutuellement bénéfiques.

Quelle prochaine étape envisageons-nous pour le partenariat nord-américain? Qui, au Canada, doit ou devrait administrer cette importante relation? Quel modèle devrait-on adopter pour mobiliser les États-Unis et le Mexique et ce modèle devrait-il être différent de celui que nous appliquons avec des pays non signataires de l'ALENA?

Nous pensons que oui. Nous estimons que la nature tout à fait particulière des modalités de l'ALENA et l'importance du marché américain, non seulement en regard du continent nord-américain mais aussi de la scène internationale, nous imposent une stratégie de mobilisation particulière pour cette relation importante.

L'activité commerciale canadienne en Amérique du Nord est davantage structurelle qu'axée sur l'exportation. J'ai constaté avec plaisir que le comité a abordé cette question avec certains de mes homologues qui ont témoigné plus tôt.

L'ALE et l'ALENA ont ouvert des débouchés commerciaux importants pour les entreprises canadiennes en Amérique du Nord. Ils ont aussi ouvert le marché canadien à une concurrence soutenue qui maintient des prix bas et exige des sociétés canadiennes qu'elles se restructurent pour demeurer rentables et bénéficier d'un avantage compétitif sur un marché plus vaste.

De plus en plus, les sociétés envisagent l'Amérique du Nord comme un seul et même marché, tant pour ce qui est de la main-d'œuvre que des ventes. Depuis quelque temps, leur planification stratégique et leur réalité compétitive les ont amenées à renforcer leur position dans chaque pays. Rares sont

For many manufacturers who operate based on principles of just-in-time inventory management, the Canada-U.S. border crosses the middle of their production line.

CME estimates that some 60 per cent of Canada-U.S. trade is intra-corporate. It was one of the issues raised by my colleagues from the chemical industry earlier. The flows of goods and services across the border are within the same company. This type of commerce, which Canada's ambassador to the United States refers to as "intermestic" trade, is an outward extension of the domestic trade of both countries.

A typical example would be the components produced by North American automobile manufacturers. They may cross the border several times before a car is assembled and sold to a customer.

North America is a continent in transition and this is new ground for all of us. There is no compelling vision of North America, which remains more of an accident of history than a goal. Much of the integration that has taken place thus far has been informal and, where it has been instructed, piecemeal and pragmatic. For the foreseeable future the driver will be economic. The question is: How do we build on the success of NAFTA and on the Smart Border Accord?

Canada's integration with the United States is being driven by the opportunities in restructuring that continue to reshape Canadian industry under the North American Free Trade Agreement. Even with the dramatic growth in three-way trade since the agreement came into effect, the potential remains untapped. We are only scratching the surface. From this perspective, and at the risk of being simplistic, it is tempting to define the North American integration ideal in terms of NAFTA-plus — the achievement of a seamless market governed by a single set of rules implemented and administered by the three governments to achieve their common interests in a well-functioning and secure North American economy.

At the very least, NAFTA provides a framework for expanded negotiations that have the potential to forge a relationship that is much stronger and more sustainable than one determined through a series of disconnected negotiations. The broader and more rewarding strategy would be to develop a vision of how Canadians and Americans can participate fully and as true partners in a North American community. As a first step, the new round of discussions could break down barriers that continue to distort investment and trade. There are many unfinished issues from the FTA and NAFTA, including anti-dumping, countervailing duties, agriculture and softwood lumber. Similarly, current initiatives being considered by the government

les fabricants canadiens qui, aujourd'hui, n'écoulent leurs produits que sur le marché intérieur. Pour la plupart des manufacturiers qui appliquent les principes du juste à temps dans la gestion de leur inventaire, la frontière canado-américaine passe en plein milieu de leur chaîne de fabrication.

Les MEC estiment que 60 p. 100 environ du commerce canado-américain prend la forme de transactions intra-sociétés. D'ailleurs, mon homologue de l'industrie chimique vous en a parlé il y un instant. C'est ce qui se produit quand les échanges de marchandises et de services, par-delà la frontière, prennent place au sein d'une même société. Ce type de commerce, que l'ambassadeur du Canada aux États-Unis a qualifié d'«intermestique», est le prolongement, vers l'extérieur, du commerce intérieur dans les deux pays.

Le meilleur exemple nous en est donné par les éléments que produisent les fabricants d'automobile nord-américains. Ces éléments peuvent franchir la frontière plusieurs fois avant qu'une voiture soit assemblée puis écoulée sur le marché.

Tout cela est très nouveau pour nous qui habitons sur un continent en transition. Nous conservons la vision dominante d'une Amérique du Nord dont la création est davantage due à un accident de l'histoire qu'à un objectif bien arrêté. La majeure partie de l'intégration réalisée jusqu'ici ne l'a été que de façon informelle et, quand elle a été ordonnée, elle n'a été que pragmatique et parcellaire. L'économie sera le moteur de l'Amérique du Nord dans un avenir prévisible. La question est maintenant de savoir: comment bâtir sur les succès de l'ALENA et sur l'Accord sur la frontière intelligente?

L'intégration du Canada avec les États-Unis découle des occasions de restructuration qui continuent de remodeler l'industrie canadienne en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous n'avons pas encore vraiment exploité tout le potentiel que donne cet accord, même après la croissance phénoménale des échanges trilatéraux à laquelle on a assisté après sa signature. Nous n'avons fait qu'égratigner la surface. De ce point de vue, et au risque d'être simpliste, il pourrait être tentant de définir l'idéal d'intégration nord-américaine comme étant un super ALENA, soit l'instauration d'un marché uniforme régi par un seul et même ensemble de règles appliquées et administrées par les trois gouvernements nationaux en vue de réaliser des intérêts communs dans une économie nord-américaine qui tourne bien et qui est sûre.

On peut au moins affirmer que l'ALENA fournit un cadre de négociation élargi qui pourrait conduire à l'instauration de relations beaucoup plus fortes et durables que ce qui pourrait découler d'une série de négociations sans rapport les unes avec les autres. Une stratégie plus vaste et plus porteuse consisterait à formuler une vision quant à la façon dont les Canadiens et les Américains pourront participer pleinement à la collectivité nord-américaine, en véritables partenaires. Tout d'abord, il conviendrait, à l'occasion d'une nouvelle série de discussions, de chercher à abattre les obstacles qui continuent de porter tort à l'investissement et au commerce. Bien des problèmes ont été laissés en suspens dans le sillage de l'ALE et de l'ALENA, dont

to revise rules of origin and enhance regulatory cooperation will go a long way toward supporting the competitiveness of Canadian industry.

We cannot move forward without mechanisms that both parties consider impartial and fair. As well, our third NAFTA partner, Mexico, must ultimately be included. Additional non-tariff barriers, including different standards in health and safety, packaging, electrical standards, emission controls, food testing and language, among others, must be addressed, whether through mutual recognition, harmonization or common policies, an issue that you raised with my colleagues who were here earlier.

Other areas for intergovernmental cooperation include a shared approach to preventing terrorists from entering North America, planning continental trade corridors to speed products to their markets and protecting the continental environment. Our goal must be to take the North American partnership to the next level, with respect for the sovereignty and cultural and political distinctiveness of each of our three countries and with increased prosperity and security for all of our citizens.

Honourable senators, if I could add a personal plea here, my judgment is that now is the time for us to begin that discussion in all seriousness. If you were to ask whether I see a great appetite south of the border at this point to talk about a significant change to the relationship, a dramatically restructured relationship, I would say no. The American agenda today is overloaded and a new relationship with Canada is not part of it, notwithstanding our temptation from time to time as Canadians to think that Americans are sitting south of the 49th parallel desperate for the opportunity to remake the relationship. It is not high on their agenda these days, but that is not a bad thing.

My guess is that our next opportunity to put it on the agenda will be sometime after the next presidential election, when the slate is wiped clean and, whether it is President Bush or a different president, a new agenda is being set. This gives us an opportunity in Canada to use the intervening period to decide what it is that we want. That is a critical discussion that we need to have.

I did not spell out here in my presentation tonight a vision that dotted all the T's or crossed all the I's and I have not said that a North American partnership must take one particular form or another. My plea is that it is time for us to engage in the discussion. There are things that we share and ways to develop the relationship to the benefit of all three countries in North America. Where we have been successful in the past, with the Smart Border Accord and the Free Trade Agreement, it has been a Canadian

les questions d'antidumping, de droits compensateurs, d'agriculture et de bois d'œuvre. Par ailleurs, les mesures actuelles que le gouvernement envisage de prendre pour revoir les règles d'origine et améliorer la collaboration avec les États-Unis sur le plan réglementaire feront beaucoup pour favoriser la compétitivité de l'industrie canadienne.

Il n'est pas possible d'agir sans s'appuyer sur des mécanismes que les deux parties jugent impartiaux et équitables. De plus, il faudra bien inclure à un moment donné notre troisième partenaire de l'ALENA, le Mexique. Il faudra régler la question des barrières non tarifaires, comme les différences de normes en matière de santé et de sécurité, d'emballage, de produits électriques, de lutte contre les émissions, de tests de produits alimentaires et de langue, entre autres choses, que ce soit par le biais d'une reconnaissance naturelle, d'une harmonisation ou de l'adoption de politiques communes, question que vous avez abordée avec mes homologues qui m'ont précédé.

La coopération intergouvernementale doit aussi servir à élaborer une approche commune afin d'empêcher les terroristes de pénétrer en terre nord-américaine, à prévoir des couloirs commerciaux continentaux pour accélérer l'acheminement des produits jusqu'aux marchés auxquels ils sont destinés et à protéger l'environnement du continent. Notre objectif doit être de porter le partenariat nord-américain à un niveau supérieur, dans le respect de la souveraineté ainsi que du caractère culturel et politique distinct de chacun des trois pays, pour améliorer la prospérité et la sécurité de tous les Nord-Américains.

Honorables sénateurs, permettez-moi de vous dire à quel point j'estime que le moment est venu d'entreprendre très sérieusement ce genre de discussion. Si vous me demandiez si je crois que nos voisins du Sud sont actuellement très désireux d'entreprendre des discussions en vue de modifier profondément nos relations, de les restructurer, je vous dirai que non. Aujourd'hui, le calendrier politique américain est surchargé et il ne comprend pas le renouvellement des relations avec le Canada même si nous sommes parfois tentés, ici, de penser que les Américains, au sud du 49^e parallèle, attendent désespérément de modifier leurs relations avec nous. Cela ne fait donc pas partie de leurs projets actuels, mais ce n'est pas très grave.

Je pense que c'est après la prochaine élection présidentielle que nous pourrions faire inscrire ce point à leur programme, quand l'ardoise aura été effacée et que nos voisins se doteront d'un nouvel ordre du jour, que ce soit sous la présidence de George Bush ou d'un autre. Au Canada, nous pourrions profiter du temps qui nous sépare de cette échéance pour décider de ce que nous voulons. Voilà le genre de discussion essentielle que nous devons tenir.

Dans mon exposé aujourd'hui, je n'ai pas vraiment mis les points sur les «i» et je ne vous ai pas décrit la forme que devrait revêtir notre partenariat nord-américain. Ce que je dis, c'est que le temps est venu pour nous de nous lancer dans ce genre de discussion. Nous partageons certaines choses avec les deux autres pays d'Amérique du Nord et il est possible d'élaborer une relation qui soit à l'avantage des trois pays. Les réussites du passé, c'est-à-dire l'Accord sur la frontière intelligente et l'Accord

proposal. It has been Canadians knowing what they wanted and going to their partners to say that this is a win-win proposal that makes sense. I see the hiatus between now and the time when there is a potential to get this on the U.S. agenda as an opportunity for Canada to start a discussion about what we want from the relationship. The only thing I know for sure is that if we do not know what we want, we will not get it.

What is also clear is that we are seeing integration taking place on a day-to-day basis at an enormous pace, perhaps faster than any of us realize. The forces of commerce, security and so on, bring us closer each day. A stronger North American alliance is inevitable. It will come either by default, as the forces of technology, commerce and common security bind the three countries closely together, or it will come by design, if politicians and leadership from the business community create a compelling vision of a true North American community. Canada cannot take its economic and political relationship with the United States for granted. The significance of our relationship must be better communicated to the Canadian and American public as well as to the political leaders of both countries.

I thank you for the measures you are taking today to stimulate that debate and I would welcome a dialogue with you.

Senator Austin: Thank you for an articulate and broad discussion of the issues with which this committee is dealing.

There is a choice of approaches and you have outlined them to us. One is a top-down approach, starting with the strategies and working your way down into the implementation program; there is the bottom-up approach — in other words, let each industry work on the issues, close the gaps and deal with the problems; and then there is the sectoral approach. I believe I have covered all the ways that you mentioned. I presume from your discussion, but I wish you to confirm, that you are advocating all three at the same time?

Mr. Beatty: You understand me well.

Senator Austin: We used to say that if you do not put a line in the water, you do not catch fish. Unfortunately, there are not too many fish left to catch. However, there is still a lot in the trade and investment field, as Mr. Beatty said.

I would like to go to the right-up-close level. We have heard Ambassador Celluci say in the last few weeks that security trumps economics. I think the message is getting through to Canadians, and from what you said, to your group, namely, that we must address security issues in order to either open the door wider or prevent it from being closed in some areas of our trade with the United States.

de libre-échange, sont le produit de propositions canadiennes. Ils sont le résultat d'une démarche entreprise par des Canadiens, qui savaient ce qu'ils voulaient et qui ont convaincu leurs partenaires qu'il s'agissait d'une formule grâce à laquelle tout le monde serait gagnant. J'estime que la période qui nous sépare d'éventuelles discussions avec les Américains pour qu'ils inscrivent ce point à leur ordre du jour est l'occasion, pour les Canadiens, d'entreprendre entre eux des discussions sur ce qu'ils espèrent de cette relation. Tout ce que je peux dire, c'est que si nous ne savons pas ce que nous voulons obtenir, nous n'obtiendrons rien.

Il est clair, par ailleurs, que l'intégration se produit au quotidien, à un rythme très soutenu, peut-être plus soutenu que nous voulons bien l'admettre. Les forces du commerce, de la sécurité et du reste nous rapprochent un peu plus de jour en jour. Une vaste alliance nord-américaine est inévitable. Elle se réalisera implicitement, sous l'effet d'un rapprochement opéré par l'action des forces en présence dans les domaines de la technologie, du commerce et de la sécurité commune, ou parce que nous le voudrions, à condition que les politiciens et les dirigeants du milieu des affaires formulent une véritable vision de ce que pourra être une collectivité nord-américaine. Le Canada tient pour acquises ses relations économiques et politiques avec les États-Unis. Il convient de mieux communiquer l'importance de ces relations aux Canadiens et aux Américains, de même qu'aux responsables politiques des deux pays.

Merci pour les mesures que vous prenez aujourd'hui afin de stimuler le débat, débat auquel je me fais un plaisir de participer.

Le sénateur Austin: Merci pour cet exposé à la fois vaste et clair sur des questions dont le comité est saisi.

Nous pouvons choisir entre les différentes approches que vous nous avez décrites. Il y en a une qui est verticale dans le sens descendant, puisqu'elle part des stratégies pour aboutir à la mise en œuvre d'un programme, il y en a une qui est verticale dans le sens ascendant, chaque industrie réglant ses problèmes de son côté en vue de combler l'écart. Puis, il y a l'approche sectorielle. Je pense avoir mentionné les trois dont vous avez parlées. Je suppose, d'après ce que nous vous avez dit — mais j'aimerais que vous nous le confirmiez — que vous favorisez l'application de ces trois approches de front.

M. Beatty: Vous m'avez bien compris.

Le sénateur Austin: Autrement dit, il vaut mieux faire feu de tout bois pour être sûr d'aboutir. Malheureusement, nous commencerons peut-être à manquer de bois. Quoi qu'il en soit, il y a encore beaucoup qui se fait dans le domaine du commerce et de l'investissement, comme M. Beatty vient de le dire.

Passons à ce qui nous touche de près. Nous avons entendu l'ambassadeur Celluci nous déclarer, ces dernières semaines, que les problèmes de sécurité éclipsent l'économie. Je crois que les Canadiens ont compris le message et, d'après ce que vous nous avez dit, le groupe que vous représentez l'a compris, puisqu'il estime qu'il faut régler les problèmes de sécurité afin d'ouvrir plus grande la porte des États-Unis ou d'éviter qu'elle ne se referme sur nous dans certains secteurs des échanges commerciaux.

Could you address, in a little more detail, how the business community you represent is dealing with the current emphasis on security? We have the 30-point plan, but how concerned or how involved is the business community in the security issue as a priority?

Mr. Beatty: It is a key concern, senator. We have been investing a tremendous amount of time and energy in the whole issue. Clearly, governments alone cannot achieve security, particularly in the international cargo handling system. Dr. Flynn, the U.S. Coast Guard Commander, who is, perhaps, the international expert on international cargo security will be in Ottawa later this week. He has pointed out the potential threat to the security of North America from the very low level of inspection in the international cargo handling system, and that a weapon of mass destruction can enter North America in a 40-foot cargo container. It will require that business invest in devices that provide for the security of cargo containers. It will require that we invest in record keeping and physical security through improved security levels and better background vetting of people involved in sensitive positions, and working closely with governments.

The biggest challenge at this point, senator, is what the bill will be and who will pay it at the end of the day.

Senator Austin: That was my next question: What will it cost you and how can you transfer the cost?

Mr. Beatty: It is a major concern. Some would argue that we should push the burden of security as much as possible onto an individual industry or business as a whole. To cite an example, anyone who had family in the World Trade Center on September 11 would say that airline security is an issue not only for airlines but one that affects public security as a whole. As a result, it is a public policy issue of concern to every citizen. We would make the argument that enhancing the security of North America requires a common effort, that all of us as citizens carry our fair share of the burden and that it not simply be foisted onto one sector or another.

In instances where there is a concrete, discernible benefit as a result of an investment, industry will not complain about the cost of participating in, for example, the NEXUS program, which will fast track pre-approved travellers. It makes sense to do that. It is optional for industry and they receive a benefit as a result. However, there would be a concern if all the costs were being piled onto the shoulders of industry.

The other key area where there are concerns is among SMEs in particular, who say to us: "What are best practices? What is expected of us? You say to us that we have to upgrade our security, but what does it mean?" In the past, our idea of security was ensuring that no one steals a pallet off a loading dock. We

Pourriez-vous nous dire un peu plus précisément comment le milieu des affaires que vous représentez compose avec l'insistance actuellement placée sur la sécurité? Nous disposons d'un plan en 30 points, mais quel rôle le milieu des affaires joue-t-il dans la priorité à accorder aux problèmes de sécurité?

M. Beatty: C'est une grande préoccupation pour lui, sénateur. Nous avons beaucoup investi de temps et d'énergie dans toute cette question. Les gouvernements ne peuvent certes pas à eux seuls régler les problèmes de sécurité, surtout pas dans le domaine de la manutention du fret international. Le commandant en chef de la garde côtière américaine, M. Flynn, qui est sans doute le plus grand expert international en matière de sécurité du fret, sera de passage à Ottawa un peu plus tard cette semaine. Il a indiqué que les menaces potentielles à la sécurité en Amérique du Nord sont dues aux faibles niveaux d'inspection du fret international et aux risques de pénétration d'une arme de destruction massive dans un conteneur de 40 pieds. Pour contrer cette menace, les entreprises devront investir dans des dispositifs susceptibles d'améliorer la sécurité des conteneurs. Il faudra investir dans la tenue des dossiers et dans la sécurité physique par le biais d'une amélioration des niveaux de sécurité et d'un meilleur contrôle sécuritaire de toutes les personnes qui occupent des postes sensibles et qui travaillent en étroite collaboration avec les gouvernements.

Le défi le plus important que nous ayons à relever pour l'instant, sénateur, c'est le montant de la facture et c'est aussi de savoir qui devra la régler au bout du compte.

Le sénateur Austin: C'était ma prochaine question: combien vous en coûtera-t-il et comment allez-vous répercuter ces coûts?

M. Beatty: Cela nous préoccupe beaucoup. Certains soutiennent que nous devrions transférer le plus possible le fardeau de la sécurité sur chaque industrie ou entreprise. Par exemple, les familles des victimes du World Trade Center, du 11 septembre 2001, pourraient affirmer que la sécurité des transports n'est pas seulement le problème des compagnies aériennes mais que c'est un problème de sécurité publique en général. Ce faisant, cela devrait donner lieu à une politique gouvernementale intéressant tous les citoyens. Nous pourrions aussi soutenir que l'amélioration de la sécurité en Amérique du Nord exige le déploiement d'un effort commun, autrement dit que tous les citoyens fassent leur part et que cela n'incombe pas uniquement à un secteur ou à un autre.

Dans les cas où l'investissement pourrait donner lieu à des retombées positives concrètes, l'industrie ne se plaindra pas des coûts associés à la participation du programme d'amélioration de la sécurité, par exemple au programme NEXUS qui permet de traiter rapidement les dossiers des voyageurs prédédouanés. Il est logique de s'y prendre ainsi. Cette méthode est facultative pour l'industrie qui en bénéficie. Cependant, il y aura matière à s'inquiéter si tous les coûts devaient être assumés par l'industrie.

Les autres domaines clés qui nous préoccupent concernent surtout les PME qui nous disent: «Quelles sont les pratiques exemplaires à appliquer? Qu'attendez-vous de nous? Vous nous dites que nous devons améliorer la sécurité chez nous, mais qu'est-ce que cela signifie? Dans le passé, nous estimions que la sécurité

have not been dealing with al-Qaeda. What we need is a concerted effort by organizations like CME, working with government, to establish those best practices and, in turn, communicate them to industry, to SMEs in particular. They are quite prepared to do their share, but they want to know exactly what is expected of them.

Senator Austin: Let me pick up on one aspect of what you said. We heard from Mr. Jim Phillips, with whom I think you are familiar. We chatted with him about the technology required, for example, for 20- or 40-foot containers. Remarkable technology is being developed. He described to us how these containers would be loaded under inspection and sealed. A geophysical tracking device would indicate exactly where they were and whether the seal was broken. As well, they would be painted inside. If a hole was made in the container, that would be known instantly through electronic means. That costs a great deal of money. However, there are two users running this system.

I wondered whether you thought some integration of cost was possible, because one user, of course, is the security services of the U.S. and Canada, who want to know these things when they want to know them. The other is the industry. For example, it is of benefit to the container industry to know exactly where each unit is. It is a benefit for both the shipper and the receiver to know where their cargos are.

Who pays? Do you see governments carrying some of the cost of the information creation and delivery; or, in your experience so far, will that be an industry cost?

Mr. Beatty: I would see it being shared. Clearly, if we do it right there is a potential benefit for industry as well. If you talk to anyone involved in logistics, increasingly, for their own good reasons, companies want to know exactly where their goods are at any one time. They are putting in far more intelligent systems than ever before to track that.

In the design of the security requirements that are being developed by government, the first thing is to ensure that it complements what industry itself would be doing as their own corporate needs roll out, rather than having parallel competitive systems piled one top of the other.

Senator Austin: Or non-compatible systems.

Mr. Beatty: Absolutely. The strong message I get from colleagues who are members of the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders is to ensure that what we are doing is integrated and the product of close collaboration. Industry is pleased to collaborate with government on this. As well, we must establish a win-win system at the end of the day. To go back to Senator Graham's comment, or yours, Senator Austin, does it

consistait à éviter que personne ne vole de palettes sur les quais de chargement. Nous n'avons jamais eu affaire à Al-Qaïda. Nous devons déployer un effort concerté au niveau d'organisations comme les MEC, de concert avec le gouvernement, pour mettre en œuvre les pratiques exemplaires nécessaires et les communiquer ensuite à l'ensemble de l'industrie, en particulier aux MEC. Elles sont prêtes à faire leur part, mais elles veulent savoir exactement ce qu'on attend d'elles.

Le sénateur Austin: Je vais revenir sur un aspect que vous avez mentionné. Jim Phillips, que vous connaissez, je pense, a témoigné devant nous. Nous avons parlé de ce qui était nécessaire sur le plan technologique, par exemple pour des conteneurs de 20 ou de 40 pieds. Il existe d'ailleurs une technologie remarquable. Il nous a décrit la façon dont les conteneurs pouvaient être chargés sous inspection puis scellés. Un dispositif de suivi géophysique indiquerait en permanence leur position précise et signalerait le bris éventuel des scellés. En outre, les conteneurs seraient peints à l'intérieur. Advenant que quelqu'un y pratique un orifice, il serait possible de le savoir grâce à des moyens électroniques. En revanche, la facture serait élevée. Il demeure que deux utilisateurs exploitent déjà ce système.

Avez-vous envisagé une intégration éventuelle des coûts parce que l'un des deux premiers groupes d'utilisateurs de ce genre de système sera bien évidemment celui des services de sécurité américains et canadiens qui veulent savoir comment cela fonctionne. L'autre gros utilisateur sera l'industrie. Il pourrait être intéressant pour l'industrie du conteneur de savoir exactement où se trouve chaque unité. Ce serait un avantage pour l'expéditeur et pour le destinataire.

Qui paierait? Pensez-vous que les gouvernements devraient assumer une partie des coûts associés à la production et à l'acheminement de l'information ou estimez-vous, d'après votre expérience jusqu'ici, que l'industrie devrait payer la facture?

M. Beatty: J'estime que ce devrait être partagé. Si nous nous y prenons bien, l'industrie pourrait y trouver un avantage. Toute personne travaillant dans le domaine de la logistique vous dira que les entreprises, pour de bonnes raisons, veulent de plus en plus savoir où se trouvent leurs marchandises, à n'importe quel moment. Pour cela, elles mettent en œuvre des systèmes de plus en plus intelligents.

S'agissant de la formulation des exigences de sécurité établie par le gouvernement, il faudra d'abord veiller à ce que les critères imposés s'inscrivent en complément de ce que l'industrie fera de son côté pour répondre à ses propres besoins, plutôt que de mettre sur pied des systèmes parallèles mais compétitifs qui s'ajouteraient à l'autre.

Le sénateur Austin: Ou encore des systèmes qui ne seraient pas compatibles entre eux.

M. Beatty: Tout à fait. Mes homologues qui sont membres de la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial me disent qu'il faut absolument tendre vers l'intégration et vers une formule qui soit le produit d'une collaboration étroite. L'industrie est ravie de collaborer avec le gouvernement sur ce plan. De plus, nous devons mettre en œuvre un système grâce auquel tout le monde sera gagnant. Pour en

make sense that when a ship is unloaded at Vancouver or Halifax, the cargo is admitted into North America, put on a train and subject to a second inspection a few hours later when crossing the Canada-U.S. border? Why do we not develop systems that are not based on how to correct 9/11, but how to correct issues that were outstanding well before 9/11 and that can actually drive our industry to a new level that will allow us to operate far more efficiently than ever before? I think we can achieve that through industry working closely with government. That is the best answer that we can give to the terrorists.

Senator Austin: Mr. Beatty, over 40 per cent of our GDP is in trade with the United States. We are talking about adding a cost to that that will be a disadvantage, I presume, to the total intra-U.S. economic system with which we may be competing. Do you have a comment on that asymmetrical result?

Mr. Beatty: If we do it well, there should not be a heavier burden on Canadian industry than on U.S. industry. The U.S. industry will also have to look at how to improve their standards. Indeed, with the U.S. being the primary target, one could argue that it is more likely that we will see a heavier burden being put on them to upgrade their security standards even further.

The issue is this: Do we work in a coordinated way and ensure that we do not put an unfair burden on industry anywhere along the line? We have seen since 9/11 an unprecedented degree of collaboration between industry and government. We need to take the momentum we have built and drive it further.

Senator Graham: Welcome, Mr. Beatty. Thank you for an articulate presentation. Are you concerned about the prospect of additional U.S. protectionist action against Canada?

Mr. Beatty: Are you referring to security or the political arena?

Senator Graham: Political, mainly.

Mr. Beatty: Senator, we are always concerned, yes. We are always watching for it carefully. There are a number of outstanding issues where we believe the United States has been too protectionist, whether in softwood, agricultural subsidies or a whole range of other areas.

If your question is, do I anticipate, as a result of the events of the last couple of weeks, punitive action on the part of the U.S. Administration, that is not my concern. I do not anticipate that, barring some other incident cropping up. I am more concerned about whether we have invested enough on both sides of the border to create the goodwill necessary to cut the thousand and one Gordian knots that exist even in the best relationship. Is

revenir à ce que disait le sénateur Graham et à ce que vous disiez vous-même, sénateur Austin, on peut se demander s'il est logique que, quand un navire est déchargé à Vancouver ou à Halifax, la cargaison soit admise en Amérique du Nord, transférée dans des wagons de train et soumise à une deuxième inspection quelques heures seulement après avoir franchi la frontière canado-américaine? Pourquoi ne mettrions-nous pas en œuvre des systèmes qui ne viseraient pas à corriger spécifiquement ce qui s'est passé le 11 septembre, mais plutôt à corriger les problèmes qui existaient bien avant, système grâce auquel nous pourrions porter notre industrie à un autre niveau parce qu'elle serait beaucoup plus efficace qu'auparavant? J'estime que nous pourrions y parvenir par une collaboration étroite entre l'industrie et le gouvernement. C'est la meilleure réponse que nous puissions donner aux terroristes.

Le sénateur Austin: Monsieur Beatty, plus de 40 p. 100 de notre PIB est attribuable à nos relations commerciales avec les États-Unis. Nous envisageons ici d'ajouter un coût qui risque, je suppose, de nous désavantager par rapport au système économique intérieur américain avec lequel nous serions en concurrence. Que pensez-vous de ce genre de conséquence dissymétrique?

M. Beatty: Si nous nous y prenons bien, nous n'aurons pas à subir de fardeau plus important au Canada qu'aux États-Unis. L'industrie américaine devra aussi songer à des façons d'améliorer ses normes. D'ailleurs, les États-Unis étant la principale cible du terrorisme, on pourrait même soutenir qu'elle devra peut-être supporter un fardeau plus important parce qu'elle devra améliorer encore plus que nous ses normes de sécurité.

Le problème est le suivant: est-ce que nous allons travailler de façon coordonnée pour faire en sorte de ne pas imposer de fardeau indu sur une industrie quelconque? Depuis le 9 septembre, nous constatons un degré de collaboration sans précédent entre l'industrie et le gouvernement. Il faut profiter de cette synergie pour aller plus loin encore.

Le sénateur Graham: Bienvenue, monsieur Beatty. Merci pour votre exposé très clair. Vous inquiétez-vous du risque de protectionnisme accru de la part des Américains contre le Canada?

M. Beatty: Parlez-vous de l'aspect politique ou de problèmes liés à la sécurité?

Le sénateur Graham: Surtout de l'aspect politique.

M. Beatty: Sénateur, il est évident que cela nous préoccupe. Nous surveillons la question de près. Dans plusieurs dossiers non réglés, il apparaît que les États-Unis sont trop protectionnistes, que ce soit dans le domaine du bois d'œuvre, dans celui des subventions agricoles ou dans bien d'autres.

Si votre question est: craignez-vous qu'à la suite des événements des deux dernières semaines, l'administration américaine ne prenne des mesures punitives à l'endroit du Canada, je vous répondrai par la négative. Je ne pense pas que ce sera le cas, sauf s'il devait y avoir d'autres incidents. Je me demande plutôt si nous avons suffisamment investi des deux côtés de la frontière afin de créer la bonne volonté nécessaire à dénouer

there the willingness to invest the political capital to settle softwood? Is there the political will to resolve the issue of entry-exit? We are concerned about entry-exit and its potential for slowing down the border. We believe that Canada should be exempt from that. Is there the political will in the United States to make that happen?

I had a conversation earlier today with some of my colleagues at the National Association of Manufacturers in Washington, our sister organization there. They tell me there is still a tremendous amount of goodwill in the United States toward Canada. We have had a bump in the relationship this last couple of weeks that I think we can overcome. The important thing is to focus on the relationship and improve it.

I think it was Senator Austin who mentioned the percentage of our GDP that comes from international sales. Today, Canadian manufacturers sell more of what they produce in the United States than they do here in Canada. We are our own second-best customers. That gives you some idea of the importance of this relationship.

Senator Graham: You said that our goal should be to take NAFTA to the next level. Would that include a customs union?

Mr. Beatty: A customs union may be the result of our discussions. I am not sure it should be the goal. Our goal should be finding where it makes sense for the two of us to work together and how to remove barriers to trade on a win-win basis. There are many measures we can take to remove encumbrances to doing business with one another and reduce the cost of the border. It may well be that in time, we will decide that our approach on these issues is so similar and the number on which we differ so small, that it makes sense for us to look at something tighter and go to a customs union.

I do not think we have to decide that at this point, however. There are many steps we can take to make the system better before deciding what the end point will be.

Senator Bolduc: The people from the Bank of Canada always say, in defending their monetary policy, that the Canadian dollar is good for Canada because the exchange rate will absorb the shocks. In your view, has our sovereignty, in terms of monetary policy, been an incentive to productivity so far, or is the contrary true?

Mr. Beatty: The dollar has been a two-edged sword for Canadian industry. When people look at it initially, it seems that a lower dollar means Canadian exports are cheaper and it is therefore beneficial for Canadian industry. However, the vast majority of manufacturers are also importers. They import the

les nœuds gordiens présents même dans les meilleures relations. A-t-on la volonté d'investir du capital politique pour régler le problème du bois d'œuvre? A-t-on la volonté politique pour régler le problème des entrées et des sorties? Nous sommes préoccupés par ce dernier aspect et le risque de ralentissement aux frontières qui y est associé. Nous estimons que le Canada devrait être exempté de ce genre de dispositions. Existe-t-il, aux États-Unis, la volonté politique d'aller dans ce sens?

Plus tôt aujourd'hui, je me suis entretenu avec mes homologues de la National Association of Manufacturers, à Washington, notre organisation sœur. Ils m'ont dit que les États-Unis sont fort bien disposés envers le Canada. Il y a eu un petit accroc dans nos relations ces deux dernières semaines, mais je pense que nous allons pouvoir le réparer. L'important, c'est de se concentrer sur nos relations et de les améliorer.

Sénateur Austin, je crois que c'est vous qui avez parlé du pourcentage du PIB canadien qui est attribuable au commerce international. Aujourd'hui, les manufacturiers canadiens vendent beaucoup plus de leurs produits aux États-Unis qu'au Canada. Les Canadiens ne sont pas les premiers clients de nos manufacturiers. Cela vous donne une idée de l'importance de la relation dont je parle.

Le sénateur Graham: Vous avez dit que nous devrions nous fixer pour objectif de porter l'ALENA à un niveau supérieur. Est-ce que cela englobe l'union douanière?

M. Beatty: Une union douanière pourrait découler des discussions à entreprendre. Je ne suis pas certain qu'il faudrait en faire un objectif. Notre objectif doit être de déterminer les domaines dans lesquels il est logique, pour les deux partenaires, de collaborer et de trouver des façons d'abattre les barrières au commerce pour que tout le monde sorte gagnant. Nous pourrions adopter nombre de mesures pour éliminer tout ce qui grève le commerce entre les deux partenaires et pour réduire les coûts à la frontière. Il est possible qu'à un moment donné, nous nous rendions compte que nous appliquons des approches tellement semblables à cet égard et que les chiffres sont tellement peu différents qu'il serait logique de nous acheminer vers une formule destinée à nous rapprocher davantage, comme celle de l'union douanière.

Cependant, je ne pense pas que nous ayons à prendre cette décision tout de suite. Il y a bien des mesures que nous pouvons adopter pour améliorer le système avant d'en venir à décider de la formule définitive à appliquer.

Le sénateur Bolduc: Les gens de la Banque du Canada disent toujours, pour défendre leur politique monétaire, que le dollar canadien est bon pour le Canada parce que le taux de change nous permet d'absorber les chocs. Estimez-vous, personnellement, que notre souveraineté, exprimée par la politique monétaire, favorise la productivité ou pensez-vous que ce serait plutôt le contraire?

M. Beatty: Le dollar est une épée à double tranchant pour l'industrie canadienne. A priori, on peut penser qu'un dollar faible favorise les exportations canadiennes qui sont moins chères et, par voie de conséquence, qu'il favorise notre industrie nationale. Cependant, nombre de manufacturiers sont aussi des importateurs. Ils importent de l'équipement, de la machinerie

equipment, the machinery, to make their goods and the raw materials and components. As a result, they see those costs driven up if the Canadian dollar falls.

I would also say that I do not know of any country that has ever devalued its way to prosperity. We focus a great deal on the exchange rate between the Canadian and American dollars, but our focus should be on the productivity rate relative to the United States. If the Canadian dollar tracks Canadian productivity upward relative to the U.S., that will not pose a problem for Canadian exporters as long as our productivity continues to grow. If, on the other hand, our productivity continues to lag behind that of the United States, if the gap continues to grow, I do not think that a cheap dollar will be our salvation. We need to focus on the main event, which is raising our productivity.

Senator Bolduc: That productivity lag with the U.S. varies considerably among manufacturing sectors. Some are quite productive — as productive as the Americans, I suppose — and some are much less so. Is it because the imports of high-tech equipment have been hurt by the lower Canadian dollar, because the market is imperfect in some way, or because our labour conditions in Canada mean that people work less than in the United States?

One thing that struck me is that in the United States, people work about 2,000 hours a year. Here we work about 1,500. That is a major consideration.

Mr. Beatty: Senator, you have put your finger on a question to which we at CME are giving much attention. I cannot pretend that there is some quick and easy answer. There is no one answer. You are absolutely right, senator, the level of productivity varies tremendously from industry to industry and from company to company.

I would make a few points. First, while as a whole our SMEs lag in productivity relative to the United States, it is not axiomatic that being a small-to-medium-sized company makes you inefficient. There are all sorts of suppliers to the automotive sector that are world class. You cannot sell to GM, Ford or DaimlerChrysler unless you meet their world-class standards. These companies meet those standards. Also, there are plenty of advantages.

Nor is geography necessarily a criterion. You can look at a company like Garrison Guitars in Newfoundland, which is a winner of the Canadian Innovation Awards and a stellar example of a company in a remote area of the country that is a world leader in its offerings. It requires then that we look not for the silver bullet, but for a nuanced response that looks at specific issues and how we can improve.

pour produire leurs biens ainsi que des matières premières et des composantes. Ce faisant, dès que le dollar canadien faiblit, il leur en coûte plus cher.

Par ailleurs, je ne pense pas qu'aucun pays au monde ait jamais décidé de dévaluer sa devise pour favoriser sa prospérité. Nous parlons beaucoup du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, mais nous devrions davantage nous intéresser au taux de productivité par rapport aux États-Unis. Si le dollar canadien suit la courbe de la productivité canadienne à la hausse, par rapport aux États-Unis, il n'y a alors pas de problème pour les exportateurs canadiens, en autant que notre productivité continue de croître. D'un autre côté, si nous continuons d'accuser un retard sur le plan de la productivité par rapport aux États-Unis et si ce retard s'accroît, je ne vois pas en quoi un dollar faible va nous sauver. Nous devons nous concentrer sur ce qui est important, c'est-à-dire l'amélioration de notre productivité.

Le sénateur Bolduc: Notre décalage par rapport aux États-Unis sur le plan de la productivité varie considérablement d'un secteur manufacturier à l'autre. Certains sont très productifs, tout aussi productifs que leur pendant américain je suppose, et d'autres le sont beaucoup moins. Est-ce parce que les importations d'équipement de haute technologie ont été négativement affectées par un dollar faible, le marché étant imparfait à certains égards, ou est-ce que, à cause de la situation du marché de la main-d'œuvre au Canada, les gens ici travaillent moins qu'aux États-Unis?

J'ai été frappé d'apprendre qu'aux États-Unis, les gens travaillent à peu près 2 000 heures par ans, tandis que nous en faisons environ 1 500 ici. C'est un aspect tout de même important.

M. Beatty: Sénateur, vous venez précisément de mettre le doigt sur une chose qui intéresse beaucoup les MEC. Je ne prétends pas qu'il existe une réponse simple et rapide. Il n'y en a pas. Vous avez sans doute raison, sénateur, les niveaux de productivité varient énormément d'une industrie à l'autre et d'une société à l'autre.

J'aimerais faire quelques remarques à ce sujet. D'abord, même si, dans leur ensemble, nos PME accusent un décalage négatif sur le plan de la productivité par rapport aux États-Unis, cela ne revient pas à dire que les petites et moyennes entreprises sont systématiquement inefficaces. Il existe toute une gamme de fournisseurs dans le secteur automobile qui sont de classe internationale. On ne peut vendre à GM, à Ford ni à DaimlerChrysler si l'on n'est pas capable d'appliquer des normes de classe internationale. Les entreprises en question respectent de telles normes. Et puis, il y a beaucoup d'avantages.

La géographie n'est pas nécessairement un critère. Vous pouvez avoir une société comme Garrison Guitars, à Terre-Neuve, qui a remporté le Prix canadien pour l'innovation et qui constitue un excellent exemple d'entreprise située dans une région éloignée. Elle est un leader mondial dans son domaine d'activité. Il ne faut pas chercher de réponse magique, tous azimut, mais nous intéresser à des aspects bien précis pour voir comment nous pouvons améliorer la situation ensemble.

How do we improve the training and skills of our people? A company cannot innovate unless its workers can. What can we do to capture the low-hanging fruit, the fairly inexpensive measures that we can take to make small and medium-sized businesses more efficient? One of the things that CME is involved in — and this would perhaps be of particular interest to Senator Austin because my chair is a member of the one in Vancouver — is the creation of manufacturing consortia that bring together 12 or 15 non-competing companies where the senior management can meet to benchmark themselves against world-class standards, pool their resources to bring in experts that none could afford individually, simply share advice that they cannot get anywhere else on how to deal with problems, and promote the principles of lean manufacturing. We have seen dramatic improvements in productivity as a result of these simple, low-cost measures. We have proposed to Industry Canada that we partner with them in rolling out these consortia across the country.

It is important to understand innovation. Often, we think of innovation as a giant machine into which we stuff lots of money at the top, and when you turn the crank, innovation comes out the bottom. I do not think that is so. It is much more a question of culture, state of mind and organization in using the money and resources that we have. There is a great deal we could be doing, particularly with SMEs, to make them more innovative.

Often, it is innovation within the company. How do you adopt world-class best principles, as opposed to having to develop Nobel-Prize-winning research that breaks through to some new technological level? There is a whole range of areas and you have put your finger on a number.

The investment in machinery is a key part. Because of the low Canadian dollar, the average machinery in Canadian SMEs, according to the House of Commons Industry Committee a couple of years ago, is older than the average machinery in American plants. Consequently, it is less efficient. We could look at things like eliminating capital taxes as a means of encouraging the replacement of inefficient equipment. We can take measures in a whole range of areas to make our industry more competitive.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Beatty. Once again, you continue to add value that is useful and informative for our deliberations. We look forward to the next time that you appear before our committee. In the meantime, please accept our gratitude for taking the time to join us this evening.

The committee adjourned.

Comment, par exemple, améliorer la formation et la compétence professionnelle des travailleurs? Une entreprise ne peut être novatrice si ses employés ne le sont pas. Que pouvons-nous faire pour cueillir le fruit de la branche basse, c'est-à-dire pour mettre en œuvre les mesures relativement peu coûteuses qui nous permettront d'accroître la rentabilité des petites et moyennes entreprises? Je vais vous dire ce que font les MEC à ce sujet, cela devrait particulièrement intéresser le sénateur Austin parce que mon président est membre d'un des consortiums que nous avons créés à Vancouver. Nous avons donc créé des consortiums manufacturiers qui regroupent 12 à 15 entreprises qui ne se font pas concurrence et dont les cadres se réunissent pour s'évaluer par rapport aux normes internationales, pour mettre leurs ressources en commun afin d'engager les services d'experts qu'aucune ne pourrait se payer de son côté, simplement pour obtenir des conseils qu'elles ne pourraient avoir nulle part ailleurs sur la façon de régler tel ou tel problème et de promouvoir les principes d'une fabrication optimale. Nous avons constaté d'incroyables améliorations de productivité à la suite de l'application de mesures simples et peu coûteuses de ce genre. Nous avons proposé à Industrie Canada de s'associer à nous pour étendre cette formule de consortium à l'ensemble du pays.

Il faut bien comprendre l'innovation. Très souvent, on voit l'innovation comme une sorte de machine gigantesque, où l'argent entre par le haut et où il suffit de tourner une manivelle pour obtenir des produits novateurs par le bas. Je ne pense pas que c'est ainsi que ça se passe. Qui dit innovation, dit davantage culture, état d'esprit et organisation pour utiliser l'argent et les ressources disponibles. Nous pourrions faire beaucoup, surtout dans le cas des PME, afin de les rendre plus novatrices.

Très souvent, l'innovation doit se faire au niveau de l'entreprise. Comment adopter des principes exemplaires de classe internationale plutôt que d'effectuer des recherches de niveau prix Nobel qui déboucheront sur la mise en œuvre de nouvelles technologies? Les possibilités sont vastes et il faut bien viser.

L'investissement dans la machinerie est très important sur ce plan. Comme le dollar canadien est faible, la machinerie utilisée par les PME canadiennes — à en croire un rapport vieux de deux ans du Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes — est en moyenne plus vieille que la machinerie utilisée dans des usines américaines. Cela étant, elle est moins efficace. Nous pourrions, par exemple, envisager de supprimer l'impôt sur le capital pour inciter les entreprises à remplacer le matériel inefficace. Nous pourrions prendre d'autres mesures dans bien des domaines pour améliorer la compétitivité de notre industrie.

Le vice-président: Merci monsieur Beatty. Encore une fois, vous venez de contribuer très utilement à nos délibérations par vos propos très instructifs. Nous avons hâte de vous accueillir une autre fois. D'ici là, acceptez tous nos remerciements pour avoir pris le temps de vous joindre à nous cet après-midi.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

From the United Steelworkers of America:

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mr. David Adams, Vice-President, Policy.

From the Canadian Chemical Producers' Association:

Mr. Richard Paton, President;

Mr. David W. Goffin, Vice-President, Business and Economics.

From the Canadian Manufacturers and Exporters:

The Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Du Syndicat des Métallos:

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, bureau législatif.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules:

M. David C. Adams, vice-président, Politique.

De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:

M. Richard Paton, président;

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président d'Affaires économiques et commerciales.

Des Manufacturiers et exportateurs du Canada:

L'honorable Perrin Beatty, président et directeur général.

23
F71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, April 8, 2003
Wednesday, April 9, 2003

Le mardi 8 avril 2003
Le mercredi 9 avril 2003

Issue No. 14

Fascicule n° 14

Twenty-third and twenty-fourth meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

Vingt-troisième et vingt-quatrième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

INCLUDING:

THE THIRD REPORT OF THE COMMITTEE
(Application for budget application for
the fiscal year ending March 31, 2004)

Y COMPRIS:

LE TROISIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Demande d'autorisation budgétaire pour
l'année fiscale se terminant le 31 mars 2004)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes to the membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Losier-Cool substituted for that of the Honourable Senator Merchant (*April 3, 2003*).

The name of the Honourable Senator Setlakwe substituted for that of the Honourable Senator Chaput (*April 3, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Losier-Cool substitué à celui de l'honorable sénateur Merchant (*le 3 avril 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Setlakwe substitué à celui de l'honorable sénateur Chaput (*le 3 avril 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 8, 2003
(24)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (9).

Other senator present: The Honourable Senator Day (1).

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Blayne Haggart, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:*From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Marc Lortie, Assistant Deputy Minister (Americas);

Claudio Vallé, Director, Technical Barriers and Regulations;

Graeme C. Clark, Acting Director, Mexico Division;

Carlos Rojas-Arbulú, Trade Commissioner, Mexico Division.

From the Embassy of Mexico in Canada:

S.E. Maria Theresa Garcia S. De Madero, Ambassador of Mexico to Canada;

Carlos Pinera, Representative of the Mexican Secretariat of the Economy in Canada;

Fernando Espinosa, Economic Attaché.

As an individual:

Laura Macdonald, Associate Professor and Director, Centre for North American Politics and Society, Carleton University.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 8 avril 2003
(24)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 heures, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (9).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Day.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Blayne Haggart, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:*Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:*

Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques);

Claudio Vallé, directeur, Direction des règlements et des obstacles techniques;

Graeme C. Clark, directeur intérimaire, Direction du Mexique;

Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, direction du Mexique.

De l'Ambassade du Mexique au Canada:

S.E. Maria Teresa Garcia S. de Madero, Ambassadrice du Mexique au Canada;

Carlos Pinera, représentant du Secrétariat mexicain de l'économie au Canada;

Fernando Espinosa, attaché économique.

À titre personnel:

Laura Macdonald, professeure agrégée et directrice, Centre for North American Politics and Society, Université Carleton.

Mr. Lortie, assisted by Messrs. Vallé, Clark and Rojas-Arbulú, made a presentation and answered questions.

At 6 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 6:06 p.m., the committee resumed sitting.

Her Excellency de Madero, assisted by Messrs. Pinera and Espinosa, made a presentation and answered questions.

At 6:44 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 7:04 p.m., the committee resumed sitting.

Ms. Macdonald made a presentation and answered questions.

At 7:57 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, April 9, 2003
(25)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:30 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (8).

Other senator present: The Honourable Senator Day.

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Blayne Haggart, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian Trucking Alliance:

David Bradley, President and Chief Executive Officer;
Elly Meister, Vice-President, Public Affairs.

Monsieur Lortie, assisté de messieurs Vallé, Clark et Rojas-Arbulú, fait un exposé puis répond aux questions.

À 18 heures, le comité suspend ses délibérations.

À 18 h 06, le comité reprend ses délibérations.

Son Excellence de Madero, assistée de messieurs Pinera et Espinosa, fait un exposé puis répond aux questions.

À 18 h 44, le comité suspend ses délibérations.

À 19 h 04, le comité reprend ses délibérations.

Madame Macdonald fait un exposé puis répond aux questions.

À 19 h 57, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 9 avril 2003
(25)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 30, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (8).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Day.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Blayne Haggart, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De l'Alliance canadienne du camionnage:

David H. Bradley, président-directeur général;
Elly Meister, vice-présidente, Affaires publiques.

From the Department of Citizenship and Immigration:

Daniel Jean, Acting Assistant Deputy Minister, Policy and Program Development.

Mr. Bradley, assisted by Ms. Meister, made a presentation and answered questions.

At 4:25 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 4:28 p.m., the committee resumed sitting.

Mr. Jean made a presentation and answered questions.

At 5:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Du ministère de la Citoyenneté et Immigration Canada:

Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes.

M. Bradley, assisté de madame Meister, fait un exposé puis répond aux questions.

À 16 h 25, le comité suspend ses délibérations.

À 16 h 28, le comité reprend ses délibérations.

M. Jean fait un exposé puis répond aux questions.

À 17 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, April 3, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has the honour to present its

THIRD REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Thursday, November 21, 2002 to examine and report upon the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary, and to travel outside Canada for the purposes of its examination.

Pursuant to section 2:07 of the *Procedural Guidelines for the Financial Operation of Senate Committees*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le vice-président,

CONSIGLIO DI NINO

Deputy Chair

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 3 avril 2003

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères a l'honneur de présenter son

TROISIÈME RAPPORT

Votre comité, autorisé par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002 à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, demande respectueusement que le comité soit autorisé, aux fins de son enquête, à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire ainsi qu'à voyager à l'extérieur du Canada.

Conformément à l'article 2:07 des *Directives régissant le financement des comités du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

SENATE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
SPECIAL STUDY ON THE CANADA - UNITED STATES OF AMERICA TRADE RELATIONSHIP
AND ON THE CANADA - MEXICO TRADE RELATIONSHIP
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2004

Extract from the *Journals of the Senate* of Thursday, November 21, 2002:

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Adams:

THAT the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada - United States of America trade relationship and on the Canada - Mexico trade relationship, with special attention to: a) the Free Trade Agreement of 1988; b) the North American Free Trade Agreement of 1992; c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico, and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, all in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha Round of World Trade Organisation trade negotiations;

THAT the Committee have power to engage such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the performance of this order of reference;

THAT the Committee have power to adjourn from place to place inside and outside Canada for the purpose of this reference; and

THAT the Committee shall present its final report no later than December 19, 2003, and that the Committee shall retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee as set forth in its final report until January 31, 2004.

After debate,

With leave of the Senate and pursuant to Rule 30, the motion was modified to read as follows:

THAT the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada - United States of America trade relationship and on the Canada - Mexico trade relationship, with special attention to: a) the Free Trade Agreement of 1988; b) the North American Free Trade Agreement of 1992; c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico, and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, all in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha Round of World Trade Organisation trade negotiations; and

THAT the Committee shall present its final report no later than December 19, 2003, and that the Committee shall retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee as set forth in its final report until January 31, 2004.

The question being put on the motion, as modified, it was adopted.

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and other services	\$ 62,250
Transportation and Communications	\$ 159,300
Other Expenditures	\$ 16,500
TOTAL	\$ 238,050

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs on March 25, 2003.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Date Senator Peter A. Stollery, Chair, Standing Committee on Foreign Affairs

Date Chairman, Standing Committee on Internal Economy Budgets and Administration

EXPLANATION OF COST ELEMENTS

Fiscal year 2003- 2004

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

		<i>(rounded to the nearest \$50)</i>	<i>(rounded to the nearest \$50)</i>
1. Communications Consultant (0435)			
(20 days @ \$500)	\$ 10,000		
Training - 2 sessions @ \$3,000	\$ <u>6,000</u>	\$ 16,000	
2. Working Meals (0415)			
(20 lunches and dinners @ 25 pers. @ \$25)		\$ 12,500	
3. Translation and interpretation (0412)			
Technicians and equipment for interpretation			
\$3,000 @ 5 days		\$ 15,000	
4. Writer/Editor (0401)			
Writing and editing of the English and French versions of the report			
10 days @ \$500 x 2 persons		\$ 10,000	
5. Temporary personnel (0407)			
Secretary to take notes in Washington			
5 days @ \$250		\$ 1,250	
6. Hospitality (0410)		\$ 5,000	
7. Registration Fees (0406)			
\$500 x 5 conferences		\$ <u>2,500</u>	
Total Professional and Other Services			\$ 62,250

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

1. Travel Expenses (0203)

a) Air Transportation

A. Fact-finding mission (5 days)

\$ 36,780

10 senators

3 employees (1 clerk, 1 researcher, 1 interpreter)

13 participants

(Ottawa — Washington — Ottawa)

8 senators @ \$2,370

2 senators @ \$5,370 (Vancouver)

3 staff @ \$2,360

B. International conferences (3)

\$ 18,300

\$6,100 x 3 conferences

C. Editorial Boards

\$ 18,500

(Ottawa — Toronto — Winnipeg — Calgary — Vancouver — Ottawa)

2 senators @ \$6,100

(Ottawa — Montréal — Fredericton — Halifax — St. John's — Ottawa)

2 senators @ \$3,150

Total Air Transportation

\$ 73,600

Ground Transportation

A. Fact-finding mission (5 days)

\$ 4,550

10 taxis @ \$35 x 13 persons

\$ 7,500

Minibus rental @ \$1,500 x 5 days

B. International conferences (3)

\$ 630

18 taxis @ \$35

C. Editorial Boards

\$ 2,800

40 taxis @ \$35 x 2 persons

Total Ground Transportation

\$ 15,500

c) Meals, Per diem and Incidentals

A. Incidentals (5 days)

Washington

(\$17.30 US / \$28.00 CD) @ 13 pers. x 5 days

\$ 1,820

B. Meals (5 days)

Washington (breakfast):
(\$10.95 US / \$17.50 CD) @ 13 pers. x 5 days \$ 1,138

Working meals
10 lunches and dinners @ 13 pers. @ \$75 \$ 9,750

C. International conferences (3)

\$81.50 @ 3 days x 3 conferences \$ 734

D. Editorial Boards

\$69.55 @ 2 persons @ 4 days x 2 tours \$ 1,113

Total Per diem and Incidentals**\$ 14,550****d) Hotel Accommodation****A. Fact-finding mission (5 days)**

Washington
(\$370 US / \$578 CD) @ 13 pers. x 5 nights \$ 37,570

B. International conferences (3)

\$400 @ 3 nights x 3 conferences \$ 3,600

C. Editorial Boards (2 senators)

Toronto \$185
Winnipeg \$125
Calgary \$145
Vancouver \$185
Montréal \$170
Fredericton \$115
Halifax \$170
St. John's \$150 \$ 2,490

Total Hotel Accommodation**\$ 43,650****e) Contingencies**

\$3,000 x 1 trip \$ 3,000
\$500 x 3 international conferences \$ 1,500
\$750 x 2 Editorial Boards tours \$ 1,500

Total Contingencies**\$ 6,000****2. Messenger Services (0213)****\$ 5,000****3. Telephonic Services (0223)****\$ 1,000****Total for Transport and Communications****\$ 159,300****ALL OTHER EXPENDITURES****1. Rental (0500) (Fact-finding mission)**

A. Meeting Rooms
\$1,500 x 5 days \$ 7,500

B. Equipment rental
\$500 x 5 days \$ 2,500

Total for Rental**\$ 10,000****2. Books, newspapers, magazines (0702)****\$ 500****3. Office supplies (0707)****\$ 1,000****4. Other Expenditures (0799)****\$ 5,000****Total for All Other Expenditures****\$ 16,500****GRAND TOTALS****238,050**

The Senate administration has reviewed this budget application.

Heather Lank, Principal Clerk of Committees and Private Legislation

Date

Richard Ranger, Director of Finance

Date

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
DEMANDE D'AUTORISATION BUDGÉTAIRE
ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET
LES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE
POUR L'ANNÉE FISCALE TERMINANT LE 31 MARS 2004

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 22 novembre 2002:

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Adams,

QUE le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

QUE le Comité ait le pouvoir de recourir aux services de conseillers, de spécialistes, d'employés de bureau et de tout personnel qu'il jugera nécessaire pour effectuer les travaux définis dans l'ordre de renvoi;

QUE le Comité soit autorisé à se transporter d'un lieu à l'autre au Canada et à l'étranger aux fins de son enquête;

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 19 décembre 2003; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 janvier 2004.

Après débat,

Avec la permission du Sénat et conformément à l'article 30 du Règlement, la motion est modifiée et se lit comme suit:

QUE le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 19 décembre 2003; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 janvier 2004.

La motion, telle que modifiée, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

RÉSUMÉ DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	62 250,00 \$
Transports et communications	159 300,00 \$
Autres dépenses	16 500,00 \$
TOTAL	238 050,00 \$

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères le 25 mars 2003.

Le soussigné ou un remplaçant sera présent lors de l'étude de ce budget.

Président, Comité sénatorial permanent des affaires étrangères

Date

Président, Comité permanent de la régie interne, des budgets
et de l'administration

Date

EXPLICATION DES ÉLÉMENTS DE COÛT

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

		(arrondis au 50 \$ le plus près)	(arrondis au 50 \$ le plus près)
1. Consultant en communication (0435)			
(20 jours @ 500 \$)	10 000 \$		
Formation 2 séances @ 3 000\$	<u>6 000 \$</u>	16 000 \$	
2. Repas de travail (0415)			
(20 déjeuners et dîners @ 25 pers @ 25 \$)		12 500 \$	
3. Services de traduction et d'interprétation (0412)			
Techniciens et équipement pour interprétation 3 000 \$ @ 5 jours		15 000 \$	
4. Rédacteur/réviseur (0401)			
Rédiger et réviser les versions française et anglaise du rapport 10 jours @ 500 \$ x 2 personnes		10 000 \$	
5. Personnel temporaire (0407)			
Secrétaire pour prendre des notes à Washington 5 jours @ 250 \$		1 250 \$	
6. Hospitalité (0410)		5 000 \$	
7. Frais d'inscription (0406)			
500 \$ x 5 conférences		<u>2 500 \$</u>	
Total — Services professionnels et autres			62 250 \$

TRANSPORT ET COMMUNICATIONS

1. Frais de déplacement (0203)

a) Transport aérien

A. Mission d'information (5 jours)	36 780 \$	
10 sénateurs 3 employés (1 greffier, 1 attaché de recherche, 1 interprète) 13 participants (Ottawa — Washington — Ottawa) 8 sénateurs @ 2 370 \$ 2 sénateurs @ 5 370 \$ (Vancouver) 3 employés @ 2 360 \$		
B. Conférences internationales (3)		
6 100 \$ x 3 conférences	18 300 \$	
C. Comités éditoriaux	<u>18 500 \$</u>	
(Ottawa — Toronto — Winnipeg — Calgary — Vancouver — Ottawa) 2 sénateurs @ 6 100 \$ (Ottawa — Montréal — Fredericton — Halifax — St-John's — Ottawa) 2 sénateurs @ 3 150 \$		
Total — Transport aérien		73 600 \$

b) Transport terrestre

A. Mission d'information (5 jours)		
10 taxis @ \$35 x 13 participants	4 550 \$	
location d'un minibus: 1 500 \$ x 5 jours	7 500 \$	
B. Conférences internationales (3)		
18 taxis @ 35 \$	630 \$	
C. Comités éditoriaux		
40 taxis @ 35 \$ x 2 personnes	<u>2 800 \$</u>	
Total — Transport terrestre		15 500 \$
c) Repas et indemnités journalières		
A. Indemnités journalières (5 jours)		
Washington (17,30 \$ É.-U. / 28,00 \$ CAN) @ 13 pers. x 5 jours	1 820 \$	

B. Repas (5 jours)

Washington (petits-déjeuners)
(10,95 \$ É.-U. / 17,50 \$ CAN) @ 11 pers. x 5 jours 1 138 \$

Repas de travail (deux villes)
(10 déjeuners et dîners @ 13 pers. x 75 \$) 9 750 \$

C. Indemnités journalières - Conférences internationales (3)

81,50 \$ @ 3 jours x 3 conférences 734 \$

D. Comités éditoriaux

69,55 \$ @ 2 participants @ 4 jours x 2 tours 1 113 \$

Total — Repas, indemnités journalières et menues dépenses 14 550 \$

d) Hébergement**A. Mission d'information (5 jours)**

Washington
(370 \$ É.-U. / 578 \$ CAN) @ 13 pers. x 5 nuits 37 570 \$

B. Conférences internationales (3)

400 \$ @ 3 nuits x 3 conférences 3 600 \$

C. Comités éditoriaux (2 sénateurs) 2 490 \$

Toronto 185 \$
Winnipeg 125 \$
Calgary 145 \$
Vancouver 185 \$
Montréal 170 \$
Fredericton 115 \$
Halifax 170 \$
St-John's 150 \$

Total — Hébergement 43 650 \$

e) Contingences

3 000 \$ x 1 voyage 3 000 \$
500 \$ x 3 conférences internationales 1 500 \$
750 \$ x 2 comités éditoriaux 1 500 \$

Total — Contingences 6 000 \$

2. Services de messagerie (0213) 5 000 \$

3. Services téléphoniques (0223) 1 000 \$

Total — Transport et communications 159 300 \$

AUTRES DÉPENSES**1. Location (0500) (mission d'information)**

A. Salle de réunion
1 500 \$ x 5 jours 7 500 \$

B. Location d'équipement
500 \$ x 5 jours 2 500 \$

Total — Location 10 000 \$

2. Livres, journaux et revues (0702) 500 \$

3. Fournitures de bureau (0707) 1 000 \$

4. Autres dépenses (0799) 5 000 \$

Total — Autres dépenses 16 500 \$

GRAND TOTAL 238 050 \$

L'Administration du Sénat a examiné cette demande de budget.

Heather Lank, greffière principale des comités et de la législation privée

Date

Richard Ranger, directeur des finances

Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 3, 2003

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2004 for the purpose of its Special Study on the Canada-United States of America Trade Relationship and on the Canada-Mexico Trade Relationship, as authorized by the Senate on Thursday, November 21, 2002. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 37,750
Transportation and Communications	\$ 117,700
Other Expenditures	<u>\$ 10,000</u>
Total	\$ 165,450

Respectfully submitted,

La présidente,

LISE BACON

Chair

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 3 avril 2003

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget présenté par le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères pour les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2004 aux fins de leur Étude spéciale sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique, tel qu'autorisé par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	37 750 \$
Transports et des communications	117 700 \$
Autres dépenses	<u>10 000 \$</u>
Total	165 450 \$

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 8, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, as you know, the Senate is not sitting this week; however, I believe there are others who will be here shortly. It is five o'clock and we have quite a full schedule. It would be in order for us to start.

I would like to explain to our witnesses why we are dealing with Mexico in this fashion. As you know, our mandate from the Senate is to inquire about the Canada-United States and Canada-Mexico trade relationships and some of the impediments and problems. We have quite a lot of evidence, but it is all Canada-U.S.-based.

We were intending to go to Mexico in several weeks' time. However, the Mexican Congress is dissolving for elections and they are very busy at the end of this month. It just did not work. We will put that on the back burner, although not very far back. The steering committee of Senator Di Nino, Senator Corbin and myself will try to arrange something after the elections, which makes more sense.

Nevertheless, we felt that it would be helpful to have information about the progress of the Mexican part of NAFTA. We are delighted that you were able to come. This is our 23rd meeting since February 1 and we have accumulated quite a lot of what we think will be important evidence that we hope to table in the form of a report next month.

For the information of our members, and others, we have Mr. Lortie, Mr. Clark and Mr. Rojas-Arbulú from the Department of Foreign Affairs and International Trade.

I think I have missed someone. I am looking at my list here. Would you like to introduce yourself?

Mr. Claudio Vallé, Director, Technical Barriers and Regulations, Department of Foreign Affairs and International Trade: I am the director of technical barriers to trade in the Department of Foreign Affairs and International Trade.

The Chairman: To make it simple, could you make a brief introduction, so that we will be able to get to questions sooner rather than later? We welcome you to our committee.

Mr. Marc Lortie, Assistant Deputy Minister (Americas), Department of Foreign Affairs and International Trade: It is an honour for my colleagues and me to appear before the committee this afternoon.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 8 avril 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 heures pour examiner, en vue d'en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Chers collègues, comme vous le savez, le Sénat ne siège pas cette semaine; je pense cependant qu'il y a d'autres collègues qui seront ici bientôt. Il est 5 heures, et nous avons un horaire plutôt chargé. Nous devrions commencer.

J'aimerais expliquer à nos témoins pourquoi nous étudions le Mexique de cette façon. Comme vous le savez, le mandat que le Sénat nous a confié consiste à étudier les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique, ainsi que certains des obstacles et des problèmes à cet égard. Nous avons recueilli beaucoup d'information, mais uniquement sur le Canada et les États-Unis.

Nous comptons nous rendre au Mexique dans quelques semaines. Cependant, le Congrès mexicain vient d'être dissous en vue de la tenue d'élections, et ses membres vont être très occupés d'ici la fin du mois. Nous ne pouvons donc pas y aller. Nous allons remettre ce voyage à plus tard, quoique pas tellement. Le comité de direction, composé du sénateur Di Nino, du sénateur Corbin et de moi-même, va essayer d'organiser quelque chose pour après les élections, ce qui est plus logique.

Nous avons quand même jugé qu'il serait utile d'avoir de l'information sur les progrès de l'ALENA du point de vue du Mexique. Nous sommes donc très heureux que vous ayez pu venir. Nous en sommes à notre 23^e séance depuis le 1^{er} février et nous avons accumulé beaucoup d'information qui devrait être importante et que nous espérons inclure dans le rapport que nous comptons déposer le mois prochain.

Pour la gouverne des membres du comité et des autres, nous avons avec nous M. Lortie, M. Clark et M. Rojas-Arbulú, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Je pense qu'il me manque quelqu'un. Je consulte ma liste. Voudriez-vous vous présenter?

M. Claudio Vallé, directeur, Règlements et obstacles techniques, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Je suis responsable de la direction qui s'occupe des obstacles techniques au commerce, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Le président: Pour simplifier les choses, pourriez-vous nous présenter une brève introduction pour que nous puissions passer aux questions assez rapidement? Bienvenue au comité.

M. Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: C'est un honneur pour mes collègues et pour moi de comparaître devant votre comité cet après-midi.

[Translation]

I have a document that was made available to the committee so that we can save time. It will be distributed and, of course, it contains a lot of detailed information about our relations with Mexico.

[English]

The Chairman: We will distribute the text. Please go ahead.

Mr. Lortie: I will try to summarize and highlight what is contained in my text. However, I would like to say from the start that the economic relationship between Canada and Mexico is a major success story. I will try to demonstrate that in the course of the next few minutes.

The progress that we have made in the last 10 years has been absolutely remarkable. I would say it was unforeseen in 1994, at the time of the signing of NAFTA.

Therefore, that will be the spirit of my declaration this afternoon. Since NAFTA, Mexico has emerged as a leading market for Canadian exports and investment. Although we still refer to Mexico as a Latin American country, and as Canada's number one Latin American market, the Mexican economy now behaves according to the North American business cycle.

Like Canada, Mexico also has the United States as its overwhelming main market, where it exports 88 per cent of its products.

[Translation]

In February of this year, the Prime Minister of Canada, the Right Honourable Jean Chrétien, went on an official visit to Mexico, for the third time since 1993.

The Prime Minister took the opportunity to participate in a signing ceremony with President Fox, about economic agreements amounting to nearly 500 million dollars.

During that visit, President Fox — I think it is important to say it here — expressed his satisfaction with the state of our bilateral relations. He referred to Canada as a great strategic partner for Mexico, which confirms both the quality and the intensity of our bilateral ties.

[English]

It was quite moving to see President Fox talking in such an intense way about Mexico's discovery of Canada as a strategic partner in the economic progress and political transformation of the country. It is rare, Mr. Chairman and senators, that we receive the message from a foreign country that they have, in their analysis, found Canada to be a strategic partner for the betterment of their people.

[Français]

J'ai un texte que j'ai mis à la disposition du comité et, de cette façon, nous allons gagner du temps. C'est un texte qui sera distribué et qui, bien sûr, a beaucoup d'informations détaillées sur notre relation avec le Mexique.

[Traduction]

Le président: Nous allons distribuer votre texte. Veuillez commencer.

M. Lortie: Je vais tenter de vous résumer les grandes lignes de mon texte. Je tiens cependant à préciser dès le départ que les liens économiques entre le Canada et le Mexique représentent une réussite importante. Je vais essayer de vous le démontrer dans les quelques minutes qui viennent.

Nous avons accompli des progrès absolument remarquables depuis dix ans. Je dirais que ce n'était pas prévu en 1994, quand l'ALENA a été signé.

C'est donc dans cet esprit que se situe ma déclaration de cet après-midi. Depuis la mise en oeuvre de l'ALENA, le Mexique est devenu l'un des principaux marchés pour les exportations et les investissements canadiens. Bien que nous tenions toujours le Mexique pour un pays d'Amérique latine et que nous le considérons comme notre principal marché en Amérique latine, l'économie mexicaine est maintenant tributaire du cycle commercial de l'Amérique du Nord.

Comme pour le Canada, les États-Unis constituent de loin le principal marché pour le Mexique, qui y exporte en effet 88 p. 100 de ses produits.

[Français]

En février de cette année, le premier ministre du Canada, le Très honorable Jean Chrétien s'est rendu en visite officielle au Mexique. C'était, depuis 1993, sa troisième visite officielle au Mexique.

Le premier ministre en a profité pour participer à une cérémonie de signatures d'accords économiques avec le président Fox. Des accords qui étaient de l'ordre d'environ 500 millions de dollars.

Dans le contexte de cette visite, le président Fox — je crois que c'est important ici — a loué l'état de nos rapports bilatéraux. Décrivant le Canada comme un partenaire stratégique des plus importants pour le Mexique, ce qui vient confirmer la qualité et l'intensité de notre relation bilatérale.

[Traduction]

C'était assez émouvant d'entendre le président Fox parler avec une telle intensité du fait que le Mexique a découvert le Canada comme partenaire stratégique pour l'avancement économique et la transformation politique de son pays. Il est rare, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, qu'un pays étranger nous dise qu'il considère le Canada comme un partenaire stratégique pour assurer le mieux-être de sa population.

Our two-way trade since 1994 has increased from Can. \$5.6 billion to \$19 billion. I am using a mixture of Canadian and Mexican statistics. You will not find this \$19 billion in Statistics Canada publications because we are still in the process of reconciling the data produced by our way of counting exports and the Mexican way.

Therefore, we arrive at \$19 billion, as both agencies in charge of statistical data feel it is the most realistic number today. They are doing a lot of work on that.

Senator Corbin: Is that Canadian dollars?

Mr. Lortie: Yes, Canadian dollars.

Senator Austin: Is that merchandise trade or merchandise and services?

Mr. Lortie: It is merchandise trade.

Senator Austin: Do you have a number for services? I imagine the deficit is much higher, given the tourist flow.

Mr. Lortie: Yes, there are over a million tourists per year.

Therefore, in this short period of time, our exports to Mexico grew nearly six-fold, from \$1.1 billion to \$6.5 billion in 2002, an average growth of 15 per cent annually. Mexico is now Canada's fourth most important export market overseas, ahead of a number of G8 countries. Canada is Mexico's second-largest export market after the United States. Through those figures, we can see the tremendous success of NAFTA for both countries. In addition, direct Canadian investment in Mexico has tripled since the signing of NAFTA. It is now over Can. \$4 billion, making Mexico the fourth-largest country of destination.

Our provinces, other government departments and our Crown corporations are joining in the effort to expand trade and general relations with Mexico. In our embassy, for instance, we have representatives of the Alberta government, the Department of Citizenship and Immigration, the Department of Agriculture, the Department of Natural Resources, the Department of National Defence, the RCMP and CSIS. We have offices — both in Monterrey and other parts of Mexico — of the Export Development Corporation, EDC; and in the last few years, we have established a new centre for education in Canada. There is an immense appetite in Mexico for sending children and students to Canada. There are now more than 10,000 young Mexicans coming to Canada to study.

[Translation]

Mr. Chairman, EDC has supported our Canadian companies by offering them a total of 2.7 billion Canadian dollars through its financial facilities. In 2002, EDC helped 404 Canadian

Nos échanges bilatéraux sont passés de 5,6 à 19 milliards de dollars canadiens depuis 1994. Ces chiffres sont fondés sur un mélange de statistiques canadiennes et mexicaines. Vous ne trouverez pas cette somme de 19 milliards dans les publications de Statistique Canada parce que nous sommes encore en train de concilier les données établies selon notre méthode de calcul des exportations et la méthode mexicaine.

Nous en arrivons donc à un chiffre de 19 milliards de dollars, que les organismes responsables des données statistiques dans nos deux pays jugent le plus réaliste. Il se fait beaucoup de travail à cet égard.

Le sénateur Corbin: C'est en dollars canadiens?

M. Lortie: Oui, en dollars canadiens.

Le sénateur Austin: S'agit-il des échanges de marchandises seulement, ou de marchandises et de services?

M. Lortie: De marchandises seulement.

Le sénateur Austin: Avez-vous un chiffre pour les services? J'imagine que le déficit est beaucoup plus important, étant donné le flux de touristes.

M. Lortie: Oui, il y a plus d'un million de touristes par année.

Donc, pendant cette courte période, nos exportations vers le Mexique se sont presque multipliées par six, puisqu'elles sont passées de 1,1 à 6,5 milliards en 2002, ce qui représente une croissance moyenne de 15 p. 100 annuellement. Le Mexique est aujourd'hui le quatrième marché d'exportation du Canada, devant un certain nombre de pays du G8. Et le Canada est le deuxième marché d'exportation du Mexique, après les États-Unis. Ces chiffres montrent que l'ALENA a été une réussite exceptionnelle pour nos deux pays. En outre, les investissements directs du Canada au Mexique ont triplé depuis la signature de l'ALENA; ils dépassent maintenant les 4 milliards de dollars canadiens, ce qui fait du Mexique le quatrième pays en importance dans lequel nous investissons.

Nos gouvernements provinciaux, d'autres ministères fédéraux et des sociétés d'État participent aussi aux efforts pour intensifier nos relations commerciales et resserrer nos liens généraux avec le Mexique. Il y a par exemple à notre ambassade des représentants du gouvernement de l'Alberta, du ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration, du ministère de l'Agriculture, du ministère des Ressources naturelles, du ministère de la Défense nationale, de la GRC et du SCRS. Il y a des bureaux — non seulement à Monterrey, mais aussi dans d'autres régions du Mexique — d'Exportation et développement Canada, EDC, et nous avons mis sur pied il y a quelques années un nouveau centre d'éducation canadien. De très nombreux Mexicains souhaitent envoyer leurs enfants et leurs adolescents étudier au Canada. Il y a maintenant plus de 10 000 jeunes Mexicains qui viennent faire des études chez nous.

[Français]

Monsieur le président, EDC appuie nos entreprises canadiennes en leur offrant, au total, 2,7 milliards \$ CAN par l'entremise de ses mécanismes financiers. En 2002, EDC a fourni

companies to sell equipment and services to the Mexican industry. As I was saying earlier, EDC has just opened a second office in the State of Nuevo León, more specifically in our consulate offices in Monterrey.

[English]

Guadalajara and Monterrey will continue to gain in importance in Mexico. That is the reason the Canadian government has decided to establish commercial offices, although not full-fledged consulates, there in the last few years. Our trade with the Mexican state of Jalisco, for example, is currently greater than our trade with India. That shows the dynamism of a small part of an important Mexican state that took full advantage of the NAFTA process to embark on increasing its economic relationship with Canada.

We have signed nearly 120 bilateral agreements — letters of intent, MOUs in all kinds of sectors such as good governance, public service reform, access to information, cultural issues and so on and so forth. We are working with the Mexican government, through those series of agreements, in their political and economic transformation.

However, a relationship growing at such an intense pace also has some trade problems. We are encountering some trade problems at this moment in the field of agriculture. They are not irritants yet, but I want to flesh out some of them for you.

As you know, as of January 1, 2003, Mexico was to reduce most of its agricultural tariffs to zero. This has created difficulties for some agriculture producers in Mexico and we are encountering the repercussions from those difficulties. There was a lot of tension in January and February resulting from small farmers in Mexico fearing competition in North America from Canada and, especially, the United States. Therefore, there was a lot of pressure on President Fox and his administration not to respect the commitments to NAFTA.

It was not an easy decision, but the Government of Mexico confirmed to the Prime Minister during his official visit at the end of February that Mexico will respect the full engagement under NAFTA, even if it is difficult in the agricultural field. There was a useful exchange of views between the Prime Minister and a group of senators and members of Congress during his visit. He explained what Canada has done in that field and how we have adjusted to the situation, as well as how difficult it was for our farmers also, given the Farm Bill in the United States.

Although the Mexicans have taken that political decision, we have witnessed that it is currently more difficult for some of our agricultural products to transit the border. We are in the process

un appui financier à 404 entreprises canadiennes, en fournissant de l'équipement et des services à l'industrie mexicaine. Comme je le signalais un peu plus tôt, EDC vient d'ouvrir un deuxième bureau dans l'État du Nuevo León, plus précisément dans les locaux de notre consulat à Monterrey.

[Traduction]

Guadalajara et Monterrey vont continuer à prendre de l'importance au Mexique. C'est la raison pour laquelle le gouvernement canadien a décidé d'y ouvrir ces dernières années des bureaux commerciaux, qui ne sont toutefois pas des consulats en bonne et due forme. Nos échanges commerciaux avec l'État mexicain du Jalisco, par exemple, sont actuellement plus considérables que nos échanges avec l'Inde. Cette situation montre bien le dynamisme d'un petit secteur de cet important État mexicain qui a tiré pleinement parti des mécanismes de l'ALENA pour chercher à resserrer ses liens économiques avec le Canada.

Nous avons signé près de 120 accords bilatéraux au cours des dernières années; il y a eu des lettres d'intention et des protocoles d'entente dans toutes sortes de secteurs, par exemple la bonne gouvernance, la réforme de la fonction publique, l'accès à l'information, la culture, et ainsi de suite. Nous travaillons avec le gouvernement mexicain, grâce à cette série d'accords, à la transformation politique et économique du pays.

Cependant, une relation qui croît à un rythme aussi rapide connaît nécessairement certains problèmes. Nous avons actuellement des problèmes commerciaux dans le secteur de l'agriculture. Ce ne sont pas encore des irritants comme tels, mais je voudrais vous en décrire quelques-uns plus en détail.

Comme vous le savez, le Mexique devait ramener la plupart de ses tarifs agricoles à zéro au 1^{er} janvier 2003. Cela a entraîné des difficultés pour certains producteurs agricoles mexicains, et nous subissons le contrecoup de ces difficultés. Il y a eu beaucoup de tension en janvier et en février parce que les petits agriculteurs mexicains craignaient la concurrence du Canada, et surtout des États-Unis, sur le marché nord-américain. Le président Fox et son administration ont donc été soumis à de fortes pressions pour les inciter à ne pas respecter leurs engagements dans le cadre de l'ALENA.

La décision n'a pas été facile, mais le gouvernement du Mexique a confirmé au premier ministre, au cours de sa visite officielle à la fin de février, que le Mexique respecterait pleinement ses engagements en vertu de l'ALENA, même si c'est difficile pour son agriculture. Le premier ministre a eu un échange de vues très utile avec un groupe de sénateurs et de membres du Congrès pendant sa visite là-bas. Il a expliqué ce que le Canada avait fait dans ce domaine et comment il s'était adapté à la situation, et a souligné que la situation était très difficile pour nos agriculteurs aussi, compte tenu du Farm Bill aux États-Unis.

Même si les Mexicains ont pris cette décision politique, nous avons constaté qu'il était actuellement plus difficile d'exporter certains de nos produits agricoles. Nous discutons actuellement

of discussing with the Mexican authorities some of the new impediments that have suddenly emerged. They are not of a tariff nature.

The Chairman: Can you tell me what kind of agricultural products we are talking about? In many areas, we do not grow the same things as they do.

Mr. Lortie: We are talking about beans, essentially. Beans have been delayed at the border, using health reasons or considerations of that nature. Rather than tariffs, health or sanitary reasons are being used to question and delay the entry of some of our products into the Mexican market.

The Chairman: Is it primarily beans?

Mr. Lortie: Essentially beans and potatoes.

Mr. Vallé: We had some restrictions on apples, which we solved, and there is some thinking in Mexico about enhancing their phyto-sanitary provisions with respect to meat products — pork and beef — about which we have made extensive representations, and they have backed off, at least for the time being.

The Chairman: Therefore is it beans rather than maize?

Mr. Vallé: Yes.

Mr. Lortie: We have witnessed in the last few years a remarkable growth in our economic relationship with Mexico. Certainly there is a greater emphasis since the election of President Fox, in July 2002, on making Canada a strategic partner in the North American context.

Continued market expansion and increased penetration potential will keep our export focus on priority sectors for this market. The new vision of President Fox to focus on the growth of the Mexican small and medium-sized enterprises matches well with Canada's industrial base, which is largely composed of SMEs. I am confident that this will expand our margins of business with Mexico.

[Translation]

As we are approaching the 10th anniversary of NAFTA and celebrating 60 years of diplomatic ties between our two countries, Canada and Mexico enjoy unprecedented levels of bilateral cooperation and trade. Mexicans increasingly see Canada as a preferred destination for their exports and a place of choice for education. That approach is important because the affinity created during a stay in Canada often generates a commercial potential.

avec les autorités mexicaines de certains obstacles qui se sont soudain érigés. Ils ne sont pas de nature tarifaire.

Le président: Pouvez-vous me dire de quel genre de produits agricoles vous voulez parler? Dans bien des cas, nous ne cultivons pas les mêmes produits qu'eux.

M. Lortie: Il s'agit essentiellement des haricots. Il y a eu des retards à la frontière, sous prétexte de problèmes sanitaires ou d'autres considérations de cette nature. Plutôt que d'imposer des mesures tarifaires, on invoque des raisons sanitaires pour contester ou retarder l'entrée de certains de nos produits sur le marché mexicain.

Le président: Surtout les haricots?

M. Lortie: Surtout les haricots et les pommes de terre.

M. Vallé: Nous avons subi des restrictions sur les pommes, mais cela s'est réglé. Les Mexicains avaient également envisagé de resserrer leurs dispositions phytosanitaires touchant les produits de viande — le porc et le boeuf —, mais nous avons fait d'importantes représentations à ce sujet-là, et ils ont reculé, du moins pour le moment.

Le président: Il s'agit donc surtout des haricots plutôt que du maïs?

M. Vallé: Oui.

M. Lortie: Nous constatons depuis quelques années une croissance remarquable de nos liens économiques avec le Mexique. Il est certain que, depuis l'élection du président Fox, en juillet 2002, nous remarquons un intérêt encore plus grand pour faire du Canada un partenaire stratégique dans le contexte nord-américain.

Grâce à l'expansion continue des marchés et à un meilleur potentiel de pénétration, nous continuerons à concentrer nos exportations dans des secteurs prioritaires de ce marché. La nouvelle vision du président Fox, qui veut favoriser tout particulièrement la croissance des petites et moyennes entreprises mexicaines, cadre bien avec l'assise industrielle du Canada, qui se compose en bonne partie de PME. Je suis confiant que cette approche nous permettra d'intensifier nos liens d'affaires avec le Mexique.

[Français]

À l'approche du dixième anniversaire de l'entrée en vigueur de l'ALENA, alors que nous célébrons 60 ans de relations diplomatiques entre nos deux pays, le Canada et le Mexique connaissent des niveaux de coopération bilatérale et d'échanges sans précédent. Les Mexicains considèrent de plus en plus le Canada comme un endroit de prédilection pour l'exportation et l'éducation. Cette optique de la part du Mexique est d'importance. Les affinités se créant lors d'un séjour au Canada engendrent souvent un potentiel commercial.

[English]

I have more details in my written text, but as you mentioned at the start, for the benefit of engaging in a dialogue and answering questions of honourable senators, I will stop here, Mr. Chairman.

[Translation]

Senator Corbin: Are the new security procedures in the United States causing transit difficulties for merchandises between Canada and Mexico? Is the situation stable or is it getting more difficult?

Mr. Lortie: The situation is stable on that front. As part of our strategy, we keep a close watch on border traffic between Mexico and the United States, as we do between Canada and the United States. We promised the Mexican government to report regularly on the way things are going on along our border. They are doing the same on their side. The Canadian government's 30-point strategy for modernizing our border has inspired the Mexicans. We have negotiated an agreement that was signed on December 12, 2001 during Governor Ridge's visit to Ottawa, where Minister Manley was also present. Our Mexican colleagues would have liked a trilateral alliance on border management. We had agreed a few weeks before, however, that it would be preferable to develop our strategies individually, while maintaining very close communications.

On March 22, 2002, Mexico and the United States signed a 22-point agreement similar to ours to modernize their border. That border is more rigid than ours and more difficult to cross. However, the volume of commercial and personal movement is equivalent to ours. More than 85 per cent of Canadian products going to Mexico cross the border by land. Our exporters have told us that there had been delays at the border crossings. It is still the case because of the orange state of alert declared off and on at the Mexican and Canadian borders. We keep a very watchful eye on that. Traffic now seems normal, except during certain periods when it gets more difficult.

To conclude, crossings are slower at the Mexican border, much slower than at the United States northern border.

Senator Corbin: Is it slower to get into Mexico as well as out of it?

Mr. Lortie: Absolutely.

Senator Corbin: My next question is about another aspect. In conclusion to your document, you indicate this:

[Traduction]

Il y a plus de détails dans mon texte écrit, mais, comme vous l'avez mentionné au début, je vais m'arrêter ici, monsieur le président, pour que nous puissions engager le dialogue et répondre aux questions des sénateurs.

[Français]

Le sénateur Corbin: Les nouvelles mesures de sécurité américaines posent-elles des difficultés de transit des marchandises entre le Canada et le Mexique? La situation est-elle stable, ou est-elle devenue plus difficile?

M. Lortie: La situation est stable à cet égard. Dans le cadre de notre stratégie, nous suivons de près le trafic frontalier entre le Mexique et les États-Unis. Nous faisons de même à l'égard de la frontière entre le Canada et les États-Unis. Nous nous sommes engagés auprès du gouvernement mexicain à leur faire part sur une base régulière de la façon dont les choses se déroulent à notre frontière. Il en va de même de leur côté. La stratégie en 30 points du gouvernement canadien pour la modernisation de notre frontière a inspiré les Mexicains. Nous avons négocié un accord qui fut signé le 12 décembre 2001, lors de la visite à Ottawa du gouverneur Ridge, à laquelle a également assisté le ministre Manley. Nos collègues mexicains désiraient à l'époque une alliance à trois sur la gestion des frontières. Nous avons toutefois convenu, quelques semaines auparavant, qu'il serait préférable de développer notre stratégie individuellement tout en établissant ensemble une communication très étroite.

Le 22 mars 2002, le Mexique et les États-Unis ont signé un accord en 22 points semblable au nôtre visant à moderniser la frontière entre le Mexique et les États-Unis. Leur frontière est plus rigide que la nôtre et le passage y est plus difficile. Toutefois, le volume du mouvement commercial et de passagers est équivalent à ce que nous connaissons. Plus de 85 p. 100 des produits canadiens à destination du Mexique traversent la frontière par voie terrestre. Nos exportateurs nous ont indiqué que le passage frontalier a connu des retards. C'est encore le cas selon l'état d'alerte orange qui fluctue sur la frontière mexicaine et canadienne. Nous sommes extrêmement attentifs à cet égard. Le trafic semble normal, sauf durant certaines périodes où il devient plus difficile.

En conclusion, le passage est plus lent à la frontière mexicaine. Cette frontière est beaucoup plus lente que la frontière au Nord des États-Unis.

Le sénateur Corbin: Elle est plus lente pour entrer au Mexique comme pour en sortir?

M. Lortie: Tout à fait.

Le sénateur Corbin: Ma prochaine question porte sur un autre volet. En conclusion de votre document, vous indiquez ce qui suit:

[English]

Remarkable growth of our bilateral relations in the post-NAFTA period, and particularly since the Presidential elections in Mexico in July 2000 allows me to be very optimistic about future prospects...

[Translation]

Is the current situation better because of a new policy or simply because we have now reached our cruising speed after a rather slow start? Is the current situation as adequate because of a new attitude from Mexico? Everyone knows Mexico has its ups and downs.

Mr. Lortie: It is the result of an evolution in Canada-Mexico relations. President Fox, at the beginning of his mandate in the second half of August 2000, came to Canada with a very clear message: Canada must become a strategic partner. He arrived at that time with a very bold North American vision, as well as a bilateral vision about our relations, saying "I need Canada to transform and modernize my country's governance and to pursue its political transformation."

In that sense, we realize the Fox administration, whose mandate will end in 2006, has maintained its approach in the last few years. Its vision is still to make Canada a strategic partner on the bilateral front, in order to modernize, to engage in good governance and to update its federalism, its justice system, its electoral system and its public service system.

We have embarked on a journey to modernize federalism with the Mexicans. We share a North American vision with them. On that point, we have listened very carefully to the Mexican proposals. Up until now, however, the Canadian government has not responded as boldly as Mexico would have liked. Mexico has an architecture similar to the European concept. Until now, our approach has not been as bold. But we are progressing together in a trilateral way.

[English]

Senator Carney: I have three fairly short questions. First, I notice that we are running a trade deficit with Mexico, and according to our excellent Library of Parliament notes, although the numbers are different, the trend is the same. It is a massive deficit. We ship very little to Mexico vis-à-vis what they ship to us. Could you provide us with a list of what those exports and imports are? Can you tell us a little more about the nature of that trade deficit? For example, why do they ship so much to us vis-à-vis what we ship to them? It is an asymmetrical trade relationship.

[Traduction]

La croissance remarquable dans tous les volets des relations bilatérales dans la période ayant suivi l'entrée en vigueur de l'ALENA, et surtout depuis les élections présidentielles au Mexique au mois de juillet 2002, me permettent d'être fort optimiste quant aux perspectives d'avenir [...]

[Français]

La situation actuelle est-elle meilleure grâce à une nouvelle politique, ou s'agit-il tout simplement du fait qu'on ait atteint une vitesse de croisière après un début plutôt lent? Est-ce une nouvelle attitude du Mexique qui a rendu la situation actuelle si adéquate? Nul n'est sans savoir que le Mexique connaît des hauts et des bas.

M. Lortie: C'est le résultat d'une évolution dans les relations entre le Canada et le Mexique. Le président Fox, au début de son mandat, dans la deuxième moitié du mois d'août 2000, est venu au Canada avec un message très clair: faire du Canada un partenaire stratégique. Il est arrivé à cette époque avec une vision nord-américaine très audacieuse ainsi qu'une vision bilatérale sur nos relations, en disant «j'ai besoin du Canada pour transformer et moderniser l'administration publique de mon pays et poursuivre la transformation politique dans mon pays».

En ce sens, nous estimons que l'administration Fox, dont le mandat se terminera en 2006, a gardé son optique au cours des dernières années. Sa vision demeure de faire du Canada un partenaire stratégique sur le plan bilatéral pour se moderniser, s'engager dans la bonne gouvernance et moderniser son fédéralisme, son système de justice, son système électoral et son système d'administration publique.

Nous nous sommes engagés sur une voie de modernisation du fédéralisme avec les Mexicains. Nous partageons avec le Mexique une vision nord-américaine. Sur ce plan, nous avons été très attentifs aux propositions mexicaines. Le gouvernement canadien jusqu'à présent ne s'est toutefois pas engagé de façon aussi audacieuse qu'aurait souhaité le Mexique. Le Mexique a une architecture qui s'apparente à la conception européenne. Notre tendance en construction jusqu'à présent n'est pas aussi audacieuse. Nous cheminons toutefois ensemble de façon trilatérale.

[Traduction]

Le sénateur Carney: Je voudrais poser trois questions assez courtes. Premièrement, je remarque que nous avons un déficit commercial avec le Mexique, et les excellentes notes que nous a fournies la Bibliothèque du Parlement indiquent, même si les chiffres sont différents, que la tendance est la même. Il s'agit d'un déficit massif. Nous expédions très peu de choses au Mexique comparativement à ce que les Mexicains nous envoient. Pouvez-vous nous fournir la liste de ces exportations et de ces importations? Pouvez-vous nous en dire un peu plus long sur la nature de ce déficit commercial? Par exemple, pourquoi nos importations sont-elles à ce point supérieures à nos exportations? Nos échanges commerciaux sont asymétriques.

Mr. Carlos Rojas-Arbulú, Trade Commissioner, Mexico Division (NMX)-North American Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: I believe we have been able to increase our exports in the last 10 years. If we go back to 1993, 1994, and the beginning of NAFTA, we were doing very little exporting to Mexico and we were buying much more from that region. Although we have quadrupled our exports to Mexico, we are still keen on buying Mexican products.

That has to be put into the perspective that we are closely linked with the U.S. Eighty-five per cent of our exports go to the U.S., and we also buy a tremendous amount from the U.S.

Senator Carney: We ship a lot of auto parts. We ship auto parts from Ontario. We also ship beans and potatoes. What do they look to buy from us and what are we shipping them?

Mr. Rojas-Arbulú: Well, we ship auto parts. You are right. We also ship electrical equipment for automobiles. We also ship many agricultural products such as potatoes, beans, rice and corn to Mexico, and let us not forget the apples. We also have some shipments of machinery and equipment in the oil and gas sector, for example. That machinery serves to drill oil and gas wells in Mexico. Those are some examples of things that we are shipping.

We also buy complete automobiles and certain types of electrical equipment for the automotive sector from Mexico. We buy some products from the plastics and packaging industry.

With respect to the agricultural sector, I believe we also buy avocados.

Senator Carney: Could you give the committee an updated list?

The second question is do we have any border issues with Mexico about business people moving back and forth? Under the Free Trade Agreement and NAFTA, there are special arrangements regarding movement of people. Is that an issue between Mexico and Canada?

Mr. Lortie: Senator, it is not a major issue with Mexico. It is a growing problem with the United States. I have to say that our business community has not expressed any complaints about it.

However, the business community would like to see visa improvements when they travel to do business under NAFTA, especially for their families, and we are working on that. If we are able to find a solution through the United States, it will improve things with Mexico. It is not an irritant or a problem for our business community doing business there.

Senator Carney: The third question deals with energy. There is a lot of talk about a common North American energy policy. Canada has a de facto North American energy policy, but Mexico has always resisted it. Their oil industry — I do not know about

M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique (NMX), Bureau de l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Nous avons réussi à augmenter nos exportations depuis dix ans. Si on remonte à 1993 ou 1994, au début de l'ALENA, nous exportions très peu vers le Mexique et nous achetions beaucoup plus de cette région. Même si nous avons quadruplé nos exportations vers le Mexique, nous achetons toujours beaucoup de produits mexicains.

Il faut tenir compte du contexte, c'est-à-dire du fait que nous avons des liens étroits avec les États-Unis. Quatre-vingt-cinq pour cent de nos exportations vont aux États-Unis, et nous achetons aussi énormément de produits américains.

Le sénateur Carney: Nous exportons beaucoup de pièces d'automobiles, qui viennent de l'Ontario. Nous exportons aussi des haricots et des pommes de terre. Qu'est-ce que les Mexicains cherchent à nous acheter et qu'est-ce que nous leur envoyons?

M. Rojas-Arbulú: Eh bien, nous exportons des pièces d'automobiles. Vous avez raison. Nous exportons aussi de l'équipement électrique pour automobiles, de même que de nombreux produits agricoles comme des pommes de terre, des haricots, du riz et du maïs, sans oublier les pommes. Nous envoyons aussi au Mexique de la machinerie et de l'équipement pour le secteur du pétrole et du gaz, par exemple. Cette machinerie sert à forer des puits de pétrole et de gaz au Mexique. Voilà quelques exemples des produits que nous exportons.

Nous achetons par ailleurs du Mexique des automobiles et certains types d'équipement électrique pour le secteur de l'automobile. Nous achetons aussi des produits des industries du plastique et de l'emballage.

Dans le secteur agricole, je pense que nous importons également des avocats.

Le sénateur Carney: Pourriez-vous fournir une liste à jour au comité?

Ma deuxième question porte sur les frontières. Est-ce que nous avons des problèmes à cet égard, à cause des gens d'affaires qui vont et viennent entre le Canada et le Mexique? L'Accord de libre-échange et l'ALENA comprennent des dispositions spéciales concernant la circulation des personnes. Est-ce que cela pose un problème entre le Canada et le Mexique?

M. Lortie: Sénateur, ce n'est pas un problème majeur vis-à-vis du Mexique. C'en est un de plus en plus vis-à-vis des États-Unis. Je dois dire que nos gens d'affaires ne se sont jamais plaints.

Ils souhaiteraient cependant des améliorations relatives aux visas pour leurs voyages d'affaires dans le cadre de l'ALENA, surtout pour leurs familles, et nous y travaillons. Si nous pouvons trouver une solution qui passera par les États-Unis, cela facilitera les choses avec le Mexique. Mais ce n'est pas vraiment un irritant ou un problème pour les Canadiens qui font des affaires là-bas.

Le sénateur Carney: Ma troisième question porte sur l'énergie. On entend beaucoup parler d'une politique énergétique commune pour l'Amérique du Nord. Le Canada a déjà une politique énergétique nord-américaine, dans les faits, mais le Mexique a

their gas industry — has been controlled by the Mexican government, and they have shown no willingness to alter that. I am asking for a status report. What is the current situation, or is the President of the United States looking to Canada to supply that North American energy policy? What are the prospects of it becoming a true North American energy policy?

Mr. Lortie: Energy is a major subject of discussion between the three partners. When we completed the Summit of the Americas in Quebec City in April 2001, there was a trilateral meeting between the three leaders. President Fox, President Bush and the Prime Minister decided to create a working group on North American energy. This working group currently has a rather limited mandate to exchange information. The President of Mexico, when he came here in August 2000 and on a bilateral visit in April 2001, announced that he would embark on major energy reform in Mexico. That reform has not been completed because the President and Congress are not on the same page.

Senator Carney: What is on these two pages?

Mr. Lortie: The President is trying to modernize and open up the energy sector to foreign investors — and I am simplifying here. The oil sector, as you know, is part of Mexican history. It was part of a major political development in 1938 and is still an extremely politically sensitive issue. President Fox has decided it is time for Mexico to take a modern view of the energy sector and to welcome foreign capital to develop, especially, the natural gas sector.

He has not been successful so far. He is trying, and is currently looking at how he could use the production of electricity to address some of the important issues in the energy sector.

The President made a major effort to connect with the Canadian energy sector. In July 2001, he invited the CEOs of our major energy corporations to Mexico to discuss with him where Mexico should go in the energy field, which was the engine of their economic development for many generations.

They are currently an importer of energy, especially in the field of natural gas. He knows that there is something institutionally wrong in the energy sector and he is trying to address it from a pragmatic point of view. However, he has not been able to address it yet from a political point of view and come to an agreement with his Congress to move forward.

Therefore, the Mexicans are always interested in welcoming Canadians, especially in the areas of new technologies, explorations and ways of doing things, such as the regulatory framework of a modern energy sector.

toujours résisté. Son industrie pétrolière — je ne sais pas ce qu'il en est de l'industrie gazière — est contrôlée par le gouvernement mexicain, et les Mexicains n'ont manifesté aucune volonté d'y changer quoi que ce soit. J'aimerais savoir ce qui se passe en ce moment. Quelle est la situation actuelle? Est-ce que le président des États-Unis compte sur le Canada pour établir cette politique énergétique nord-américaine? Quelles sont les possibilités que cela devienne une véritable politique énergétique pour l'ensemble de l'Amérique du Nord?

M. Lortie: L'énergie est un sujet de discussion très important entre les trois partenaires. À la fin du Sommet des Amériques à Québec, en avril 2001, il y a eu une rencontre trilatérale entre les trois chefs de gouvernement. Le président Fox, le président Bush et le premier ministre ont décidé de créer un groupe de travail sur l'énergie en Amérique du Nord. Ce groupe de travail a actuellement un mandat assez restreint, qui se limite aux échanges d'information. Le président du Mexique, lors de sa visite en août 2000, puis à l'occasion d'une visite bilatérale en avril 2001, a annoncé qu'il allait lancer une réforme majeure du secteur de l'énergie au Mexique. Cette réforme n'est cependant pas terminée parce que le Président et le Congrès ne sont pas sur la même longueur d'onde.

Le sénateur Carney: Qu'est-ce qui les oppose?

M. Lortie: Le Président cherche à moderniser le secteur énergétique et à l'ouvrir aux investisseurs étrangers — je simplifie un peu. Le secteur pétrolier, comme vous le savez, fait partie de l'histoire du Mexique. C'est un des éléments de la transformation politique majeure qui a eu lieu en 1938 et c'est encore une question politique extrêmement délicate. Le président Fox a décidé qu'il était temps que le Mexique adopte une approche moderne à ce sujet-là et qu'il profite de capitaux étrangers pour développer, en particulier, le secteur du gaz naturel.

Il n'a pas réussi jusqu'ici. Il continue d'essayer, et il cherche actuellement des moyens de se servir de la production d'électricité pour résoudre certains problèmes importants dans le secteur de l'énergie.

Le Président a fait un gros effort pour établir des liens avec le secteur énergétique canadien. En juillet 2001, il a invité les PDG de nos grandes sociétés énergétiques au Mexique pour discuter avec eux de l'orientation que devrait prendre le Mexique dans le secteur de l'énergie, qui est un moteur de développement économique depuis des générations.

Le Mexique importe actuellement de l'énergie, et en particulier du gaz naturel. Le Président sait qu'il y a quelque chose qui ne va pas dans le secteur énergétique, sur le plan institutionnel, et il cherche à corriger la situation d'un point de vue pragmatique. Mais il n'a pas encore réussi à améliorer les choses sur le plan politique et à en arriver à une entente avec le Congrès pour aller de l'avant.

C'est pourquoi les Mexicains sont toujours contents d'accueillir des Canadiens, surtout dans les secteurs des nouvelles technologies, de l'exploration et des façons de faire, par exemple au sujet du cadre réglementaire d'un secteur énergétique moderne.

They will be very interested, Mr. Chairman, if you bring your group to Mexico City after the mid-term election, in hearing about the Canadian experience on energy. Our Minister of Natural Resources went to Mexico three times, and had most fruitful discussions at the political level with Congress, to explain the Canadian way of doing things. The Mexican policy-makers and lawmakers are very attracted to our approach and they are on the road to transformation. However, they are not there yet.

There is no doubt that energy remains a major card for Mexico in the North American context.

Senator Graham: I think that what Mr. Lortie, in particular, has said has been interesting.

One of the points you made in your presentation was that direct investment in Mexico has tripled since the signing of NAFTA.

That would be Canadian investment, presumably.

Mr. Graeme C. Clark, Acting Director, Mexico Division, Department of Foreign Affairs and International Trade: That is correct.

Senator Graham: It has increased to over \$4 billion, making us Mexico's fourth-largest investor. Can you tell us what sectors of the Mexican economy Canadians are concentrating on most?

Mr. Lortie: We have investments in the field of auto parts and steel. We have investment in media and publications. We have investment in services, banking and railway cars. Those, I would say, are the highlights. Bombardier has a major investment in railway cars in Mexico and Scotiabank has invested in banking.

A few years ago, Scotiabank bought a medium-sized Mexican bank and they are expanding through Mexico under the name of Inverlat. In the media field, both Quebecor and Transcontinental Media have a presence in Mexico.

This is a brand-new phenomenon. They entered the Mexican market only in the last few years.

Senator Graham: Can you tell us which Canadian companies are big investors in Mexico in relation to auto parts and steel? You have mentioned Quebecor, Bombardier and the Bank of Nova Scotia.

Mr. Lortie: There is Magna, in the case of auto parts, and Dofasco in steel.

Senator Di Nino: I think we can probably say that NAFTA has established a successful relationship between the three countries. I am particularly interested in our relationship with Mexico. The growth in trade is obviously quite impressive; although I share the

Si vous amenez votre groupe à Mexico après les élections de mi-mandat, monsieur le président, les Mexicains seront très contents d'entendre parler de l'expérience du Canada dans le secteur de l'énergie. Notre ministre des Ressources naturelles est allé au Mexique trois fois et il a eu des discussions politiques très fructueuses avec les membres du Congrès, à qui il a expliqué la façon canadienne de faire les choses. Les décideurs et les législateurs mexicains s'intéressent beaucoup à notre approche, et ils sont sur la voie de la transformation. Mais ils n'ont pas encore atteint le but.

Il ne fait aucun doute que l'énergie demeure un atout majeur pour le Mexique dans le contexte nord-américain.

Le sénateur Graham: Ce que M. Lortie nous a dit, en particulier, est très intéressant.

Vous avez dit notamment dans votre exposé que les investissements directs au Mexique avaient triplé depuis la signature de l'ALENA.

Je présume qu'il s'agit des investissements canadiens.

M. Graeme C. Clark, directeur intérimaire, Direction du Mexique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce International: En effet.

Le sénateur Graham: Ils s'élèvent maintenant à plus de 4 milliards de dollars, ce qui nous place au quatrième rang pour ce qui est des investissements au Mexique. Pouvez-vous nous dire dans quels secteurs de l'économie mexicaine les Canadiens se concentrent le plus?

M. Lortie: Nous avons des investissements dans le domaine des pièces d'automobiles et de l'acier. Nous en avons aussi dans les médias et les publications, dans les services, dans les banques et dans les véhicules ferroviaires. Je dirais que ce sont les principaux secteurs. Bombardier a investi énormément dans le secteur des véhicules ferroviaires au Mexique, et la Banque Scotia a investi dans les services bancaires.

La Banque Scotia a acheté une banque mexicaine de taille moyenne il y a quelques années et elle est en train de s'implanter dans tout le Mexique sous le nom d'Inverlat. Dans le domaine des médias, Québecor et Transcontinental Media sont présents au Mexique.

C'est un tout nouveau phénomène. Ces sociétés ne sont entrées sur le marché mexicain que depuis quelques années.

Le sénateur Graham: Pouvez-vous nous dire quels sont les gros investisseurs canadiens au Mexique dans le domaine des pièces d'automobiles et de l'acier? Vous avez mentionné Québecor, Bombardier et la Banque de Nouvelle-Écosse.

M. Lortie: Il y a Magna, pour ce qui est des pièces d'automobiles, et Dofasco dans le secteur de l'acier.

Le sénateur Di Nino: Nous pouvons probablement affirmer que l'ALENA a permis d'établir de bonnes relations entre les trois pays. Je m'intéresse particulièrement à nos rapports avec le Mexique. La croissance des échanges commerciaux est

concern that Senator Carney has expressed, which is the trade imbalance.

I would like to ask you two or three questions. Number one, where do you see the opportunities for Canadians and Canadian companies to increase export of goods and services to Mexico? Where are we missing the boat, if there is one?

Mr. Lortie: Senator, I would say that we are not missing the boat at this moment. We are waiting for the energy boat. Our energy corporations are extremely interested in entering the Mexican market, but they are waiting at the door just now. That will be a major source of greater, complex interdependence between us at some point. It will happen, but we are not there yet.

The Mexican economy is undergoing profound change in the service sector. Last year, the rate of growth was 1.9 per cent, which was too low. When population growth is 1.7 per cent, 1.9 per cent economic growth is not enough. It is almost stagnation.

This year they are forecasting three per cent. When President Fox was elected, he was forecasting seven per cent per year. They really want to grow.

What does that mean, honourable senators? They want to take advantage of the opening-up of their economy to increase the level of prosperity, which is helping to develop a middle class in Mexico.

That has been the strategy of some of our corporations. In the banking sector, they are positioning themselves to take advantage of greater development of the middle class five or ten years down the line.

The strategy we offer to Canadian exporters or corporations interested in the Mexican market is twofold. First, enter the market with a Mexican partner. It is a foreign market and you will be more at ease with a partner. Second, look to the medium and long term, because there is a profound transformation of society occurring in Mexico. You will benefit down the road, because the middle class is increasing. There are major opportunities for our corporations in the field of services.

Therefore, our embassies receive delegation after delegation, sector by sector, from Canada on a regular basis. They want to discover Mexico and take advantage of the new opportunities.

Senator Di Nino: Our main competition in the area of these opportunities, obviously, must be the U.S. However, there is also the relationship that has been established between Mexico and the EU.

Are we finding that the competition is a little tougher?

évidemment très impressionnante, même si je partage la préoccupation du sénateur Carney au sujet du déséquilibre commercial.

J'ai deux ou trois questions à vous poser. Premièrement, dans quels secteurs pensez-vous que les Canadiens et les entreprises canadiennes ont des chances d'augmenter leurs exportations de biens et de services vers le Mexique? Y a-t-il des occasions que nous sommes en train de rater et, si oui, où?

M. Lortie: Sénateur, je dirais que nous ne ratons pas d'occasions actuellement. Nous attendons les possibilités dans le secteur de l'énergie. Nos sociétés énergétiques sont extrêmement intéressées à s'implanter sur le marché mexicain, mais elles attendent à la porte pour le moment. Un de ces jours, ce secteur va contribuer largement à une interdépendance plus grande et plus complexe entre nous. Cela va se faire, mais nous n'en sommes pas encore là.

L'économie mexicaine connaît actuellement une transformation profonde dans le secteur des services. Le taux de croissance a été de 1,9 p. 100 l'an dernier, ce qui était trop faible. Quand la population augmente de 1,7 p. 100, une croissance économique de 1,9 p. 100, ce n'est tout simplement pas suffisant.

La croissance prévue pour cette année est de 3. p 100. Quand le président Fox a été élu, il prévoyait même 7 p. 100 par année. Les Mexicains cherchent vraiment la croissance.

Qu'est-ce que cela veut dire, mesdames et messieurs les sénateurs? Qu'ils veulent profiter de l'ouverture de leur économie pour augmenter leur prospérité, ce qui aidera à développer une classe moyenne au Mexique.

C'est la stratégie qu'ont adoptée certaines de nos entreprises. Dans le secteur bancaire, elles se positionnent de manière à profiter de ce développement de la classe moyenne, d'ici cinq ou dix ans.

La stratégie que nous offrons aux exportateurs canadiens et aux entreprises qui s'intéressent au marché mexicain comporte deux volets. Premièrement, nous leur conseillons d'entrer sur le marché avec un partenaire mexicain. C'est un marché étranger, et ils seront plus à l'aise s'ils ont un partenaire. Deuxièmement, nous leur disons de penser à moyen et à long termes, parce que la société mexicaine est en train de se transformer profondément. Elles en profiteront avec le temps parce que la classe moyenne est en expansion. Il y a des perspectives extrêmement intéressantes pour nos entreprises dans le secteur des services.

Nos ambassades reçoivent donc régulièrement du Canada délégation après délégation, secteur par secteur. Tous ces gens veulent découvrir le Mexique et profiter des nouveaux débouchés.

Le sénateur Di Nino: Nos principaux concurrents, pour saisir ces débouchés, doivent évidemment être les Américains. Mais il y a aussi des liens entre le Mexique et l'Union européenne.

Est-ce que nous constatons que la concurrence est un peu plus forte qu'avant?

Mr. Lortie: The United States is the prime competitor because their presence is huge and NAFTA has accelerated the interdependence between the two countries.

However, the Mexicans did not want to confine themselves after signing NAFTA. They went to Europe and Asia, not to mention the rest of the Latin America, where they have a natural market. At this moment, our strongest competition would be the Americans. The Europeans are there; however, we have to remember that the Europeans have, in all fairness, neglected the Latin American market and Mexico.

They neglected it because they were concentrating on building and developing the European Union and Eastern Europe. Therefore, there will always be a sentiment throughout Latin America that the European business leaders, with the exception of the Spanish bankers, are not really there. For Canadian exporters entering the Mexican markets and looking for a foreign competitor, most of the time they will find Americans there.

Senator Di Nino: Both Mexico and Canada have to live with this elephant next door. Do we have a relationship with the Mexicans whereby we can try to influence issues a little more than we would as individual participants?

I hope you understand that I am trying to be diplomatic in my question.

Mr. Lortie: I will try to answer as diplomatically as you put your question, senator.

I would say it is a big challenge, but we do have a new phenomenon, which is that for the first time, our Canadian government has a mechanism to talk to Mexico City, to discuss issues with the Mexicans, to sit down with them and compare notes on relations with the United States. We have done it in the context of the border relationship, because the border is very important.

The Mexicans wanted to go a step further and have us all sit down together and solve our border problems. We were not prepared to go that far, but suddenly we had a mechanism that was not even there five years ago. We are multiplying the various sectors in which Mexico and Canada compare notes, not only vis-à-vis the United States, but also vis-à-vis other countries in Latin America. I include the Caribbean countries as well. We compare views on the situation in the Caribbean, Central America, Venezuela and down to South America, where the Mexicans have special arrangements with those countries.

In the last few years, we have embarked on a new kind of relationship with the Mexicans that President Fox eloquently described as a strategic partnership between those two countries in the Americas. When the time arrives to make improvements to NAFTA, we will need the Americans. We could consult together, but the Americans have to be there, because if we have a good strategy between Mexico and Canada we could advance our objective more effectively, which is not always easy.

M. Lortie: Les Américains sont nos principaux concurrents parce qu'ils ont une énorme présence et que l'ALENA a accéléré l'interdépendance entre les deux pays.

Les Mexicains ne voulaient toutefois pas se limiter après avoir signé l'ALENA. Ils se sont tournés vers l'Europe et l'Asie, sans parler du reste de l'Amérique latine, qui est pour eux un marché naturel. En ce moment, les Américains sont nos principaux concurrents. Les Européens sont là, mais il ne faut pas oublier, en toute objectivité, qu'ils ont plutôt négligé le marché de l'Amérique latine et du Mexique.

Ils l'ont négligé parce qu'ils se concentraient sur le développement de l'Union européenne et de l'Europe de l'Est. Par conséquent, les Latino-Américains auront toujours le sentiment que les gens d'affaires européens, à l'exception des banquiers espagnols, ne sont pas vraiment présents. Pour les exportateurs canadiens qui entrent sur le marché mexicain, les Américains sont le plus souvent les concurrents étrangers déjà sur place.

Le sénateur Di Nino: Le Mexique et le Canada doivent tous les deux vivre avec un éléphant comme voisin. Nos rapports avec les Mexicains sont-ils tels que nous pouvons essayer d'influencer la situation ensemble un peu plus efficacement que nous pourrions le faire individuellement?

Vous comprendrez, j'espère, que j'essaie de me montrer diplomate en posant ma question.

M. Lortie: Je vais essayer de me montrer aussi diplomate en y répondant, sénateur.

Je dirais que c'est un défi de taille, mais il y a un nouveau phénomène. Pour la première fois, notre gouvernement canadien a un mécanisme pour parler aux gens de Mexico, pour discuter des problèmes avec les Mexicains, pour les rencontrer et pour comparer nos notes au sujet de nos relations avec les États-Unis. Nous l'avons fait dans le contexte de nos rapports frontaliers, parce que la frontière est très importante.

Les Mexicains voulaient faire un pas de plus; ils auraient voulu que nous nous réunissions tous ensemble pour résoudre nos problèmes frontaliers. Nous n'étions pas prêts à aller aussi loin, mais nous avions soudain un mécanisme qui n'existait même pas il y a cinq ans. Nous multiplions les secteurs au sujet desquels le Mexique et le Canada comparent leurs notes, pas seulement par rapport aux États-Unis, mais aussi par rapport à d'autres pays d'Amérique latine, ce qui inclut également les pays des Antilles. Nous comparons nos vues sur la situation dans les Antilles, en Amérique centrale, au Venezuela et jusqu'en Amérique du Sud, des pays avec lesquels les Mexicains ont des ententes particulières.

Depuis quelques années, nous avons noué des liens d'un nouveau genre avec les Mexicains, des liens que le président Fox a décrits avec éloquence comme un partenariat stratégique entre deux pays des Amériques. Quand viendra le temps d'apporter des améliorations à l'ALENA, nous aurons besoin des Américains. Nous pourrions nous consulter, mais les Américains devront être là parce que, s'il y a une bonne stratégie entre le Canada et le Mexique, nous pourrions atteindre nos objectifs plus efficacement, ce qui n'est pas toujours facile.

Senator Austin: What is our experience in discussing chapter 11 and chapter 19 with Mexico? Have you had questions? Does it lead to a counterweight strategy, which is what the academics suggest the relationship amounts to?

Mr. Lortie: There were discussions on chapter 11 between Minister Pettigrew and the previous Minister of International Trade, Minister Derbez, who has now been appointed foreign minister. Both had agreed that indeed we need a better understanding of the workings of chapter 11. Canada and Mexico are very much on the same page on this issue.

Amendments have been given to the three NAFTA deputies, who meet on a regular basis, and the question of chapter 11 is addressed in that context. There was an exchange of views on chapter 19, but not to the same extent. Chapter 19 is not causing us any problems with Mexico at this stage; therefore, although we are always looking for improvements, it is not to the same degree as with chapter 11.

Senator Austin: I was not thinking of dual bilateralism, I was thinking of the trilateral relationship. Do we discuss one another's experiences vis-à-vis the United States on chapter 11 and chapter 19? Do we share points of view? Further, is there any attempt to build a tri-national institution in a NAFTA context?

Mr. Lortie: We always have to exchange views on a bilateral and trilateral basis vis-à-vis those two chapters. The community of trade policymakers, to which Mr. Vallé belongs, is always exchanging views and understands the challenges for the three countries.

We have very few trilateral institutions. We have two commissions, one on labour and one on environment. That is it. We are looking into that, but that is where the Mexicans have been more active, imaginative and innovative in proposing all kinds of things, from an annual trilateral summit to a framework similar to that of the Europeans. Reflection is taking place.

Your colleagues on the other side, on the Committee on Foreign Affairs, have issued a report in which you will see some suggestions for the creation of trilateral institutions.

The government is thinking about those things, and in the field of trade there is a way to improve how we do things from an institutional point of view. However, ministers of trade meet once a year. Deputies meet twice, if not three times, a year. They see each other on a regular basis. The NAFTA was supposed to create a trade secretariat, but to this date, 10 years later, that has not happened. There is a certain lack of appetite among the trade policy-makers for embarking on the creation of more institutions.

Senator Austin: Is that because we are not ready, or is it because the United States is not ready and we will not be ready until the United States is?

Le sénateur Austin: Quelles ont été jusqu'ici nos discussions avec le Mexique au sujet du chapitre 11 et du chapitre 19? Est-ce que cela mène à une stratégie de contrepoids, ce qui résume d'après les universitaires la nature de notre relation?

M. Lortie: Il y a eu des entretiens sur le chapitre 11 entre le ministre Pettigrew et l'ancien ministre du Commerce international, M. Derbez, qui est maintenant ministre des Affaires étrangères. Ils se sont entendus pour dire qu'il faut effectivement mieux comprendre le fonctionnement du chapitre 11. Le Canada et le Mexique sont tout à fait sur la même longueur d'onde à ce sujet-là.

Des amendements ont été remis aux trois sous-ministres responsables de l'ALENA, qui se rencontrent régulièrement, et la question du chapitre 11 a été abordée dans ce contexte. Il y a eu des échanges de vues sur le chapitre 19, mais pas autant. Le chapitre 19 ne nous cause pour le moment aucun problème avec le Mexique; par conséquent, même si nous cherchons toujours à améliorer les choses, ce n'est pas aussi pressant que le chapitre 11.

Le sénateur Austin: Je ne pensais pas aux échanges bilatéraux, mais plutôt à nos rapports trilatéraux. Est-ce que nous discutons de nos expériences mutuelles vis-à-vis des États-Unis en ce qui concerne le chapitre 11 et le chapitre 19? Est-ce que nous échangeons des vues? Et est-ce qu'il y a des efforts pour bâtir une institution trinationale dans le cadre de l'ALENA?

M. Lortie: Nous devons toujours échanger des vues sur une base bilatérale et sur une base trilatérale au sujet de ces deux chapitres. Les responsables de l'élaboration de la politique commerciale, comme M. Vallé, échangent constamment des vues et comprennent les défis à relever pour les trois pays.

Nous avons très peu d'institutions trilatérales. Nous avons deux commissions, une sur le travail et l'autre sur l'environnement. C'est tout. Nous examinons la question, mais c'est là que les Mexicains se sont montrés particulièrement actifs, imaginatifs et innovateurs pour proposer toutes sortes de choses, depuis un sommet trilatéral annuel jusqu'à un cadre similaire à celui des Européens. Il y a des efforts de réflexion.

Vos collègues de l'autre côté, au Comité des affaires étrangères, ont publié un rapport dans lequel vous trouverez des suggestions sur la création d'institutions trilatérales.

Le gouvernement réfléchit à toutes ces choses et, dans le domaine du commerce, il y a une façon d'améliorer notre façon de faire les choses du point de vue institutionnel. Cependant, les ministres du Commerce se réunissent une fois par année, tandis que les sous-ministres se rencontrent deux fois par année, sinon trois. Ils se voient régulièrement. L'ALENA devait donner lieu à la création d'un secrétariat au commerce, mais jusqu'ici, dix ans plus tard, il ne s'est toujours rien passé. Les responsables de l'élaboration de la politique commerciale n'ont pas beaucoup d'appétit pour la création de nouvelles institutions.

Le sénateur Austin: Est-ce parce que nous ne sommes pas prêts ou parce que les États-Unis ne sont pas prêts, et que nous ne serons pas prêts non plus tant qu'ils ne le seront pas?

Mr. Lortie: That is a good way of putting it. The Americans are not very institutionally oriented. They are very pragmatic. If there is a problem, they want to try to resolve it. There is certainly little appetite in Washington for institution-building.

Senator De Bané: Honourable senators, it is a great pleasure to record in the minutes of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs that ADM Marc Lortie was the recipient last year of the highest honour that our Department of Foreign Affairs bestows on its most deserving diplomat. Mr. Lortie was the recipient of the Award of Excellence.

Incidentally, Ms. Patricia Lortie, his wife, originally from Victoria, B.C., is also a renowned diplomat.

Thank you, Mr. Chairman, for allowing me to put that in the records of our committee.

The Chairman: I have been asked to reinforce our request for the figures on trade in services with Mexico.

Mr. Clark: Mr. Chairman, we would be pleased to provide that in subsequent correspondence.

The Chairman: We will be following up on this issue at the appropriate time, and I want to thank you for what has been a most informative and interesting hour.

I am honoured to welcome Her Excellency, the Ambassador of Mexico. Your Excellency, I am sure you have an interesting statement for us. You know how we operate. If you can give us time for questions, as you just heard, the questions can sometimes be as interesting as the statement.

Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero, Ambassador of Mexico to Canada: Honourable members of the Senate, ladies and gentlemen, I feel extremely honoured to have been invited to share my comments and perspectives regarding the bilateral relationship and trade links between Mexico and Canada.

It is particularly pleasant to join you this afternoon because, as you know, in 2004 we will commemorate the 60th anniversary of diplomatic relations between our two countries. In that respect, I would like to acknowledge the fact that the Senate of Canada has played an important role in the process of strengthening these diplomatic ties.

In November 2000, in their role as entrepreneurs, two members of the Senate, Jack Austin and Trevor Eyton, were invested with the Order of the Aztec Eagle, the most important decoration awarded by Mexico. This was a public recognition of the vision, enthusiasm and dedication of two Canadian citizens who have promoted Canada-Mexico ties, which seem to grow stronger year after year.

When Canada and Mexico commemorated the 50th anniversary of their diplomatic relations, few people would have expected that in only 10 years, the world would look so different

M. Lortie: C'est une bonne façon de présenter la chose. Les Américains ne sont pas tellement orientés vers les institutions. Ils sont très pragmatiques. S'il y a un problème, ils vont essayer de le résoudre. Mais il n'y a pas grand monde à Washington qui s'intéresse à la création d'institutions.

Le sénateur De Bané: Chers collègues, j'ai le grand plaisir de souligner, pour le compte rendu des délibérations du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, que le sous-ministre adjoint Marc Lortie a reçu l'an dernier la plus haute récompense accordée par le ministère des Affaires étrangères à son diplomate le plus méritant. M. Lortie a reçu le Prix d'Excellence.

Soit dit en passant, son épouse, Mme Patricia Lortie, qui est originaire de Victoria, en Colombie-Britannique, est aussi une diplomate bien connue.

Merci, monsieur le président, de m'avoir permis de le mentionner pour le compte rendu.

Le président: On me demande de vous rappeler que nous vous avons demandé des chiffres au sujet du commerce de services avec le Mexique.

M. Clark: Monsieur le président, nous nous ferons un plaisir de vous les fournir dans une correspondance ultérieure.

Le président: Nous poursuivrons notre discussion sur cette question à un autre moment. Je tiens à vous remercier de nous avoir consacré une heure. Vous nous avez communiqué beaucoup d'information très intéressante.

J'ai maintenant l'honneur d'accueillir Son Excellence l'Ambassadrice du Mexique. Excellence, je suis sûr que vous avez une déclaration intéressante à nous faire. Vous savez comment nous procédons. Si vous pouvez nous laisser du temps pour poser des questions, comme vous venez de le constater, les questions sont parfois aussi intéressantes que les présentations.

Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero, ambassadrice du Mexique au Canada: Honorables membres du Sénat, mesdames et messieurs, je suis extrêmement honorée d'avoir été invitée à vous faire part de mes commentaires et de mon point de vue au sujet des relations bilatérales et des liens commerciaux entre le Mexique et le Canada.

Il m'est particulièrement agréable de me joindre à vous cet après-midi parce que, comme vous le savez, nous allons célébrer en 2004 le 60^e anniversaire des relations diplomatiques entre nos deux pays. À cet égard, je tiens à souligner que le Sénat du Canada a joué un rôle important dans le resserrement de ces liens diplomatiques.

En novembre 2000, deux membres du Sénat, Jack Austin et Trevor Eyton, ont été décorés, à titre d'entrepreneurs, de l'Ordre de l'aigle aztèque, la plus haute décoration accordée par le Mexique. Notre pays reconnaissait ainsi publiquement la vision, l'enthousiasme et le dévouement de ces deux citoyens canadiens qui ont travaillé à promouvoir les liens entre le Canada et le Mexique, liens qui semblent plus forts d'année en année.

Quand le Canada et le Mexique ont célébré le 50^e anniversaire de leurs relations diplomatiques, peu de gens auraient pu prévoir qu'à peine dix ans plus tard, le monde paraîtrait aussi différent et

and we would be facing enormous challenges. Furthermore, at that time, few would have expected that Mexico and Canada would become closer in terms of foreign policy, expressing similar concerns about the structure of the international system.

The terrible events of September 11, 2001, as well as the current conflict in Iraq, have exacerbated the already difficult global economic situation; and we must find mechanisms to return to the path of growth. We believe that initiatives such as smart border accords will contribute to our efforts to strengthen our ties and continue thinking strategically.

However, what is the current state of the bilateral relationship? I am sure that Mr. Marc Lortie has already told you a lot about it, but let me tell you my point of view.

First, if this could be measured by counting the number of visitors and delegations travelling between our two countries, the answer would be extremely positive. Practically all the members of the Mexican cabinet have met their Canadian counterparts in the last two years. Canada was the first country that Vincente Fox visited as president elect, returning only a few months after his inauguration as head of state. In just two years, Prime Minister Chrétien has visited Mexico three times.

Let me bring to your attention that 2004 will also mark the 30th anniversary of the seasonal workers program. Mexicans have become an essential component of the growth of the Canadian economy. More than 10,000 seasonal workers come to Canada annually.

Compared with the Mexican community living in the United States, my fellow Mexicans living in Canada might not be as numerous, however, they are certainly shaping this country. They design Canadian banknotes, as well as set fashion trends in Montreal, develop important medical innovations and produce software.

Mexicans actually comprise the second-largest growing number of visitors to Canada, while one out of every thirty Canadians visits Mexico each year. Additionally, Canada receives more than 10,000 Mexican students every year.

In this regard, it is extremely important to note that the bilateral relationship flows in different channels. Societies, as is almost always the case, anticipate most government policies. Business people acknowledge the importance of Mexico for Canada to such an extent that in only two years, EDC has opened two offices in Mexico. In the meantime, several trade missions have taken place, and numerous Mexican delegations have visited the eastern and western regions of this country.

que nous connaîtrions d'énormes difficultés. En outre, à ce moment-là, peu auraient pu s'attendre à ce que le Mexique et le Canada se rapprochent sur le plan de la politique étrangère, pour exprimer des préoccupations similaires au sujet de la structure du système international.

Les terribles événements du 11 septembre 2001, de même que l'actuel conflit en Irak, ont aggravé la situation économique mondiale déjà difficile, et nous devons trouver des moyens pour reprendre la voie de la croissance. Nous croyons que les initiatives comme les accords sur les frontières intelligentes pourront contribuer à nos efforts pour consolider nos liens et poursuivre notre réflexion stratégique.

Mais où en sont actuellement nos relations bilatérales? Je suis certain que M. Marc Lortie vous en a déjà parlé longuement, mais j'aimerais vous présenter mon point de vue.

Premièrement, si ces relations pouvaient se mesurer au nombre de visiteurs et de délégations qui voyagent entre nos deux pays, la réponse serait extrêmement positive. Presque tous les membres du Cabinet mexicain ont rencontré leurs homologues canadiens au cours des deux dernières années. Le Canada a été le premier pays où le président Vicente Fox s'est rendu à titre de président élu, et il y est revenu quelques mois à peine après avoir été installé dans ses fonctions de chef de l'État. En deux ans seulement, le premier ministre Chrétien s'est rendu trois fois au Mexique.

Je voudrais attirer votre attention sur le fait que l'année 2004 marquera également le 30^e anniversaire du programme des travailleurs saisonniers. Les Mexicains sont désormais essentiels à la croissance de l'économie canadienne. Plus de 10 000 travailleurs saisonniers viennent au Canada chaque année.

Comparativement à la communauté mexicaine établie aux États-Unis, mes compatriotes mexicains vivant au Canada ne sont peut-être pas aussi nombreux; il ne fait cependant aucun doute qu'ils contribuent à façonner votre pays. Ils dessinent des billets de banque canadiens, dictent les tendances de la mode à Montréal, mettent au point d'importantes innovations médicales et produisent des logiciels.

Les Mexicains forment en fait le groupe de visiteurs dont la croissance arrive en deuxième place au Canada, tandis qu'un Canadien sur 30 visite le Mexique chaque année. En outre, le Canada reçoit plus de 10 000 étudiants mexicains par année.

À cet égard, il est extrêmement important de souligner que nos relations bilatérales prennent diverses voies. Les sociétés, comme c'est presque toujours le cas, devancent la plupart du temps les politiques gouvernementales. Les gens d'affaires sont tellement conscients de l'importance du Mexique pour le Canada qu'en deux ans seulement, EDC a ouvert deux bureaux au Mexique. Et, pendant la même période, plusieurs missions commerciales ont été organisées, et de nombreuses délégations mexicaines ont visité l'est et l'ouest de votre pays.

In December 2002, the House of Commons released a trilingual document entitled, "Partners in North America, Advancing Canada's Relations with the United States and Mexico." Some of the main issues were related to NAFTA and trade affairs.

Distinguished members of the Senate, let me now express to you a few thoughts on Mexico's economic prospects for the future, in the context of NAFTA and the bilateral trade relations between Mexico and Canada.

The committee is already familiar with the role that NAFTA has played as an engine for growth in North America and its impact on trade flows among Canada, the United States and Mexico. Regional trade has increased 109 per cent since 1993, growing from \$339 billion to \$603 billion in 2002. This represents more than \$1 million per minute.

Our trade with Canada has increased from \$4 billion to over \$12 billion in nine years. However, looking beyond trade figures, we see the great advantage of NAFTA in terms of its contribution to job creation and economic growth. Thanks to NAFTA and our network of free trade agreements, the export sector has become Mexico's main source of employment, accounting for more than half of all manufacturing jobs created between 1994 and 2002. These are jobs that pay almost 40 per cent more than those in other sectors of the economy.

NAFTA has also led to increased flows of foreign direct investment into Mexico. While the annual average of foreign direct investment prior to NAFTA was around \$3 billion, Mexico has received over \$128 billion in foreign direct investment since 1994. This represents an annual average of nearly \$14 billion.

Foreign direct investment is due to the establishment of a legal framework that provides certainty and transparency for business transactions. Directly and indirectly, improvements to Mexico's wealth represent business opportunities and new jobs for Canada, namely, a stronger market of 90 million consumers.

Since NAFTA, Canada has become the fourth-largest foreign investor in Mexico at \$4 billion, behind only the United States, the Netherlands and Spain. At the end of 2002, 1,259 companies with Canadian capital were registered in Mexico.

Foreign direct investment acts as a catalyst for the growth of domestic enterprises and contributes towards increasing the competitiveness of Mexican firms. It also allows for knowledge and technology to flow into our country, helping businesses to modernize their production processes while providing the Mexican workforce with new skills needed to survive in the globalized economy.

En décembre 2002, la Chambre des communes a publié un document trilingue intitulé «Partenaires en Amérique du Nord: Cultiver les relations du Canada avec les États-Unis et le Mexique,» qui traitait notamment de l'ALENA et des questions commerciales.

Distingués membres du Sénat, permettez-moi maintenant de vous faire part de quelques réflexions sur les perspectives économiques du Mexique, dans le contexte de l'ALENA et des relations commerciales bilatérales entre le Mexique et le Canada.

Le comité connaît déjà le rôle qu'a joué l'ALENA comme moteur de croissance en Amérique du Nord, ainsi que ses répercussions sur les échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Le commerce régional a augmenté de 109 p. 100 depuis 1993, passant de 339 milliards de dollars à ce moment-là à 603 milliards en 2002. Cela représente plus d'un million de dollars à la minute.

Nos échanges avec le Canada sont passés de 4 à plus de 12 milliards de dollars en neuf ans. Cependant, au-delà de ces chiffres sur les échanges commerciaux, nous constatons que l'ALENA a surtout contribué à la création d'emplois et à la croissance économique. Grâce à l'ALENA et à notre réseau d'accords de libre-échange, le secteur des exportations est maintenant la principale source d'emploi au Mexique, avec plus de la moitié des emplois créés dans le secteur de la fabrication entre 1994 et 2002. Et il s'agit d'emplois beaucoup mieux rémunérés que dans les autres secteurs de l'économie, avec des salaires de près de 40 p. 100 de plus.

L'ALENA a également accru le flux de l'investissement étranger direct au Mexique. Alors que la moyenne annuelle à ce chapitre se situait autour de 3 milliards de dollars avant l'ALENA, le Mexique a reçu à ce titre plus de 128 milliards de dollars depuis 1994, ce qui représente une moyenne annuelle de près de 14 milliards.

Cette hausse de l'investissement étranger direct est attribuable à la mise en place d'un cadre juridique qui assure plus de certitude et de transparence pour les transactions d'affaires. Directement et indirectement, l'augmentation de la richesse mexicaine représente des occasions d'affaires et de nouveaux emplois pour le Canada, puisqu'elle se traduit par un marché plus prospère de 90 millions de consommateurs.

Depuis l'avènement de l'ALENA, le Canada arrive en quatrième place sur la liste des investisseurs étrangers au Mexique, avec 4 milliards de dollars, devancé seulement par les États-Unis, les Pays-Bas et l'Espagne. À la fin de 2002, il y avait au Mexique 1 259 sociétés enregistrées appartenant à des intérêts canadiens.

L'investissement étranger direct sert de catalyseur à la croissance des entreprises nationales et contribue à accroître la concurrence des sociétés mexicaines. Il permet également d'importer des connaissances et des technologies dans notre pays, ce qui aide les entreprises à moderniser leurs procédés de production tout en fournissant aux travailleurs mexicains les nouvelles compétences nécessaires pour survivre dans l'économie mondialisée.

Regarding NAFTA's future, one of the most important topics for Mexico is the significant challenge of expanding the benefits of free trade into all regions of our country. NAFTA has indeed brought great benefits to Mexico, but much remains to be done. There is a strong need to develop strategies and programs that allow for the poorest regions in Mexico to participate in the export sector, and to create higher-paying jobs.

Mexico has great competitive advantages that we must exploit in order to maximize the benefits NAFTA offers, and this must be done in conjunction with our NAFTA partners. In addition to our network of trade agreements, Mexico has two major strengths: first, a young population that averages 22 years old and an increasingly skilled workforce that has demonstrated its ability to compete successfully in the most contested markets in the world; and second, our geography, which places us as a natural bridge between Europe, Latin America and Asia.

It is imperative that we invest in our human capital, through education, worker training and health services, in order to exploit our competitive advantage. This is the highest-yielding investment that any government can make, because it lays the foundation for growth and provides the population with the skills needed to improve their quality of life.

Also, we must continue investing heavily in the development of the transportation infrastructure in order to fully take advantage of our geographic location. As North America competes heavily with Asia, both in the goods market and in the race to attract foreign direct investment, Mexico must become a country of logistics, where goods can reach their destinations in Canada, the U.S. and, of course, Mexico itself, more quickly, safely and cheaply.

Nevertheless, as we move towards a deeper and more mature relationship with our NAFTA partners, we have to explore new mechanisms of trilateral and bilateral cooperation that could contribute to the development of Mexico's poorest regions. In other words, we must come to understand that a developed Mexico translates into a healthier, more competitive North America.

Trade has proven to be a useful instrument to alleviate the effects of adverse economic conditions. The current slowdown in the world economy urges us to reaffirm our commitment towards cooperation, trade liberalization and integration of all countries into the global economy.

This year, NAFTA reached an important milestone in our trilateral relationship as 99 per cent of the goods traded by NAFTA partners now enter duty free. Having reached this stage, our challenge now as governments is to continue with the promotion and creation of a business environment that allows for

Pour ce qui est de l'avenir de l'ALENA, le défi de taille que représente la répartition des avantages du libre-échange dans toutes les régions de notre pays est un des enjeux les plus importants pour le Mexique. L'ALENA a eu des retombées extrêmement positives pour le Mexique, mais il reste encore beaucoup à faire. Il faut absolument mettre en place des stratégies et des programmes qui permettront aux régions les plus pauvres du Mexique de participer à l'activité du secteur des exportations et de créer des emplois bien payés.

Le Mexique a d'énormes avantages concurrentiels que nous devons exploiter pour maximiser les retombées de l'ALENA, en collaboration avec nos partenaires de l'ALENA. En plus de notre réseau d'accords de libre-échange, nous avons au Mexique deux atouts majeurs: premièrement, une population jeune, dont la moyenne d'âge est de 22 ans, et une main-d'oeuvre de plus en plus qualifiée qui a prouvé qu'elle pouvait être concurrentielle sur les marchés les plus convoités au monde, et deuxièmement, notre situation géographique, qui fait de notre pays un pont naturel entre l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie.

Il est impératif que nous investissions dans notre capital humain, par l'éducation, la formation des travailleurs et les services de santé, afin de tirer profit de ces avantages concurrentiels. C'est l'investissement le plus rentable qu'un gouvernement puisse faire parce qu'il établit les assises de notre croissance et fournit à la population les compétences nécessaires pour améliorer sa qualité de vie.

Nous devons également continuer à investir considérablement dans le développement de notre infrastructure de transport afin de profiter pleinement de notre situation géographique. L'Amérique du Nord étant en concurrence directe avec l'Asie, tant sur le marché des biens que dans la course à l'investissement étranger direct, le Mexique doit devenir un pays reconnu pour sa logistique, où les marchandises peuvent atteindre plus rapidement, avec une sécurité accrue et à moindre coût, leurs destinations au Canada, aux États-Unis et, bien sûr, au Mexique même.

Cependant, à mesure que nos rapports avec nos partenaires de l'ALENA gagnent en profondeur et en maturité, nous devons explorer de nouveaux mécanismes de coopération trilatérale et bilatérale susceptibles de contribuer au développement des régions les plus pauvres du Mexique. Autrement dit, nous devons comprendre qu'un Mexique plus développé est garant d'une Amérique du Nord plus prospère et plus compétitive.

Le commerce s'est révélé un instrument utile pour atténuer les effets des mauvaises conditions économiques. L'actuel ralentissement de l'économie mondiale nous incite à réaffirmer notre engagement envers la coopération, la libéralisation des échanges et l'intégration de tous les pays à l'économie mondiale.

L'ALENA a franchi cette année une étape importante pour nos relations trilatérales puisque 99 p. 100 des marchandises échangées par les partenaires entrent maintenant en franchise de droits. À ce stade-ci, le défi que doivent maintenant relever nos gouvernements sera de continuer à promouvoir et à créer un

greater economic integration and guarantees that the benefits of the agreement reach the entire population.

Honourable members of the Senate, one of the main challenges for the coming years will require our creativity and vision, that is, the future beyond NAFTA. Pragmatism, identification of common issues and shared objectives should lead the way in order to maintain our standing as the most dynamic and successful region in the world.

I should mention that there are already many discussions taking place on the future of the region. Other guests of the Senate can attest to this fact. Just to give you an example, this week, entrepreneurs of all three NAFTA countries are meeting in Washington to discuss the North American Security and Prosperity Initiative brought forth by the Canadian Council of Chief Executives.

Within the framework of these discussions, I am sure that the current study of Canada's trade relations with the United States and Mexico being conducted by the Foreign Affairs Committee will contribute important ideas and proposals on how our countries must face the future challenges of the region, particularly in light of the 10th anniversary of NAFTA.

Honourable senators, in these times of uncertainty and unrest in the world, let me assure you that the feelings of friendship from Mexico toward Canada are stronger than ever. That, dear members, is a fact.

The Chairman: Thank you very much.

Senator Grafstein: It is delightful to have you here and for us to be informed of this new vision of an aggressive and modern Mexico, which I think we all appreciate and admire.

I was interested in an earlier comment by our Assistant Deputy Minister, Mr. Lortie. I do not know if you were here or not. He talked about the new strategic partnership between Canada and Mexico.

I did not have an opportunity to explore that with him. However, I am interested in your comment that your government sees Mexico as the bridge between Europe, Latin America and Asia. I assume that you also mean a bridge to North America.

Tell me how Canada can play a useful role with Mexico in mutually exploiting the Latin American markets. Is there a way for Canada and Mexico to make common cause with respect to Europe? You have a free trade agreement now with the European Union and I believe you are involved in other negotiations?

environnement commercial qui permettra d'accroître l'intégration économique et de faire profiter toute la population des avantages de l'accord.

Honorables membres du Sénat, l'une des principales questions sur lesquelles il faudra se pencher au cours des prochaines années exigera de notre part créativité et clairvoyance; je veux parler de l'avenir au-delà de l'ALENA. Nous devons avant tout nous montrer pragmatiques, définir les enjeux communs et établir des objectifs partagés si nous voulons demeurer la région la plus dynamique et la plus prospère au monde.

Je dois mentionner qu'il y a déjà des entretiens en cours sur l'avenir de la région. D'autres invités du Sénat pourront en témoigner. Je vais vous donner un exemple: cette semaine, des entrepreneurs des trois pays de l'ALENA se rencontrent à Washington pour discuter de l'Initiative nord-américaine de sécurité et de prospérité lancée par le Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Dans le cadre de ces discussions, je suis certaine que l'étude qu'effectue actuellement le Comité des affaires étrangères au sujet des liens commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique fournira des idées et des propositions importantes sur ce que nos pays doivent faire pour aider la région à relever les défis à venir, à la lumière tout particulièrement du dixième anniversaire de l'ALENA.

Mesdames et messieurs les sénateurs, en ces temps d'incertitude et de troubles un peu partout dans le monde, permettez-moi de vous donner l'assurance que les sentiments d'amitié du Mexique pour le Canada sont plus forts que jamais. Chers sénateurs, je vous prie de ne pas en douter.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur Grafstein: Je suis très heureux que vous soyez ici pour nous informer de cette nouvelle vision d'un Mexique dynamique et moderne, que nous apprécions et que nous admirons tous, j'en suis sûr.

Notre sous-ministre adjoint, M. Lortie, a fait tout à l'heure un commentaire intéressant. Je ne sais pas si vous étiez dans la salle. Il a parlé du nouveau partenariat stratégique entre le Canada et le Mexique.

Je n'ai pas eu la chance d'en discuter avec lui. Cependant, j'aimerais avoir vos commentaires sur le fait que votre gouvernement considère le Mexique comme un pont entre l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie. Je suppose que vous voulez dire également que c'est un pont vers l'Amérique du Nord.

Dites-moi comment le Canada peut jouer un rôle utile avec le Mexique pour permettre à nos deux pays d'exploiter les marchés latino-américains. Serait-il possible que le Canada et le Mexique fassent front commun face à l'Europe? Vous avez maintenant un accord de libre-échange avec l'Union européenne et je pense que vous participez aussi à d'autres négociations, n'est-ce pas?

Ms. de Madero: We believe that our relationship is a strategic one. I listened to what Mr. Lortie had to say to you. We can position ourselves first, before bringing some issues to the United States. That could result in common agreement and a better understanding with the United States.

In the area of taking advantage of the free trade agreements that Mexico has signed with 32 countries, I think that Canada could approach those places with which it has not had free trade agreements, if connected with Mexico.

We are offering our country as a springboard to connect with those other markets. We believe that, together with Canada, we can offer a market of many more millions of consumers.

Senator Carney: When we were negotiating NAFTA, after the Free Trade Agreement, there was concern about including Mexico because of the fear that Canada would be swamped by low-wage, low-cost imports, or that we would be displaced in the U.S. market by competition from Mexico. The argument against that was that trade relationships and improved trade would increase the standard of living in Mexico, increase skill levels and productivity, and in fact narrow any gap that existed between the two labour forces.

Obviously, that has happened, or is happening. You say that export activity is the main source of employment and the jobs pay 40 per cent more.

There are still some inequities in Mexico. It is not a country with which I am familiar; however, I know there are great disparities, as there are in Canada. Is there anything in our trade policy that we could look at that would help narrow those regional disparities?

I notice that Mr. Lortie said that President Fox's vision is to focus on the growth of Mexican small and medium-sized enterprises, because that matches Canada's situation.

Is there anything more we could do to use trade and investment as a social policy tool in Mexico?

Ms. de Madero: Yes. President Fox has talked about the medium and small enterprises and, let me tell you, that is already taking place. If any of you visited Montreal last week, there was a marvellous exhibition of many countries, to which Mexico also came with 12 of those medium-sized businesses. I am happy to say they had a very good reception in the Canadian market and sold whatever they had to sell here in Canada.

Further, President Fox has talked about the plan called Puebla Panama. That would be a way in which we could bring development to that region of our country and all the way down to Panama. He has talked about that plan here in Canada, because we wonder, if we can make the commitment as government, together with our civil society and other countries, to bring infrastructure to that area — which would be a way of generating progress in that region — how Canada could

Mme de Madero: Nous voyons nos relations comme des relations stratégiques. J'ai écouté ce que M. Lortie vous a dit. Nous pouvons certainement nous positionner d'abord, avant de présenter certains dossiers aux Américains. Il pourrait en résulter un accord commun et une meilleure entente avec les États-Unis.

Pour ce qui est de tirer profit des accords de libre-échange que le Mexique a signés avec 32 pays, je pense que le Canada pourrait chercher à s'implanter dans les endroits où il n'a pas d'accords de libre-échange s'il s'associait au Mexique.

Nous offrons notre pays comme tremplin vers ces autres marchés. Nous pensons qu'avec le Canada, nous pouvons offrir un marché de millions de consommateurs de plus.

Le sénateur Carney: Quand nous avons négocié l'ALENA, après l'Accord de libre-échange, il y avait des gens qui s'inquiétaient de l'inclusion du Mexique parce qu'ils craignaient que le Canada soit envahi par des importations à bon marché, produites par des travailleurs à bas salaire, ou que nous perdions notre place sur le marché américain à cause de la concurrence du Mexique. L'argument contraire était qu'un accord commercial et des échanges accrus permettraient de hausser le niveau de vie des Mexicains, d'améliorer les niveaux de compétences et la productivité, et de rétrécir en fait le fossé entre les travailleurs de nos deux pays.

De toute évidence, c'est ce qui s'est passé, ou qui est en train de se passer. Vous dites que les exportations sont la principale source d'emploi et que les salaires sont de 40 p. 100 plus élevés.

Il y a encore des inégalités au Mexique. Ce n'est pas un pays que je connais bien; mais je sais qu'il y a d'importantes disparités, tout comme au Canada. Est-ce qu'il y a, dans notre politique commerciale, des éléments qui pourraient aider à atténuer ces disparités régionales?

J'ai remarqué que M. Lortie a dit que le président Fox comptait se concentrer sur les petites et moyennes entreprises mexicaines parce que c'est similaire à la situation au Canada.

Y a-t-il autre chose que nous pourrions faire pour que le commerce et l'investissement deviennent des outils de politique sociale au Mexique?

Mme de Madero: Oui. Le président Fox a parlé des petites et moyennes entreprises, et laissez-moi vous dire qu'il se passe déjà des choses de ce côté-là. S'il y en a parmi vous qui sont allés à Montréal la semaine dernière, vous y aurez sans doute vu une merveilleuse exposition qui était présentée par de nombreux pays et où le Mexique était présent avec 12 de ces entreprises de taille moyenne. Je suis heureuse d'affirmer qu'elles ont été très bien reçues sur le marché canadien et qu'elles ont vendu tout ce qu'elles étaient venues vendre ici, au Canada.

Le président Fox a également parlé du plan d'action appelé Puebla Panama. Ce serait une façon d'amener le développement dans cette région de notre pays, et jusqu'au Panama. Il a parlé de ce plan ici au Canada parce que nous aimerions savoir, avant de nous engager comme gouvernement, avec notre société civile et avec d'autres pays, à bâtir une infrastructure dans cette région — ce qui serait un moyen d'y favoriser le progrès —, comment le Canada pourrait y contribuer. Nous vous demandons d'examiner

contribute to it? Look carefully at the proposals that Mexico has made and see whether you could, through different mechanisms or institutions that already exist in Canada, possibly finance some of that necessary infrastructure.

Senator Carney: Do you have a success story that you could tell us? You talked about the Montreal trade show, at which you sold out your goods and services in this market. Can you tell us of another success story?

Ms. de Madero: I can think of many success stories. You will never believe it, but in the part of Mexico where I live, there is a way of processing beef. We call it "dry meat" and we eat it for breakfast or in tacos or whatever. You possess a beautiful jerky here. My people have managed to process the meat, and I am sorry for saying this, in a better way than you process jerky. It was so much to the liking of Canadians that they managed to sell what they had and were asked for more.

That is a great success story, because they never thought that what we call *carne seca* in Mexico would sell so well in Canada.

Senator Austin: Ambassador, I would like to pursue with you the attempt to build a larger agenda around NAFTA than exists today.

I would be interested in the issues of trilateral consultation and trilateral institution-building, but my question to you relates to President Fox's proposal for a "NAFTA-plus" arrangement in North America.

Could you describe to us what the outlines of NAFTA-plus would look like from the Mexican point of view? The idea is to extend the relationship into other areas, something in which this committee is interested.

Ms. de Madero: President Fox saw that NAFTA was coming very successfully to its 10th year, and he thought, as we all do, that NAFTA should also benefit the poor regions of our country. He has therefore proposed extending NAFTA beyond trade to other areas. We will talk about the social areas, which are very important. These are things like education, culture, infrastructure, financing development, et cetera.

How will we manage that? I am not quite sure yet, but I can tell you that there have been discussions, and as I said previously, I think that societies, whether academics or businessmen, take these things further than governments. They are the ones who are already discussing and debating these issues, and hopefully, we will come up with something soon.

I can say that for President Fox, NAFTA-plus means going beyond trade, and we think that it can be accomplished successfully.

attentivement les propositions du Mexique et de déterminer si vous pourriez, grâce à différents mécanismes ou à différentes institutions qui existent déjà au Canada, financer une partie de l'infrastructure nécessaire.

Le sénateur Carney: Y a-t-il des réussites dont vous pourriez nous parler? Vous avez mentionné la foire commerciale de Montréal, où vous avez vendu tous vos biens et services sur ce marché. Pouvez-vous nous parler d'autres réussites?

Mme de Madero: Il y en a beaucoup. Vous ne me croirez jamais, mais dans la région du Mexique où je vis, nous avons une méthode particulière de transformation du bœuf. Nous faisons de la viande séchée, que nous mangeons au petit déjeuner, dans des tacos et de toutes sortes d'autres façons. Vous avez ici une délicieuse viande séchée, que vous appelez le «jerky». Les gens de chez moi ont réussi à traiter la viande — je suis désolée de vous le dire! — mieux que vous traitez le jerky. Les Canadiens ont tellement aimé cela que nous avons vendu tout ce que nous avions et qu'on nous en a demandé d'autre.

C'est une merveilleuse réussite, parce que personne n'avait jamais pensé que ce que nous appelons au Mexique la *carne seca* se vendrait aussi bien au Canada.

Le sénateur Austin: Madame l'Ambassadrice, j'aimerais que nous parlions des efforts pour élargir l'ALENA tel qu'il existe actuellement.

Les questions relatives aux consultations trilatérales et à la mise en place d'institutions trilatérales m'intéressent beaucoup, mais la question que je veux vous poser porte sur la proposition du président Fox au sujet d'un «ALENA plus» pour l'Amérique du Nord.

Pourriez-vous nous décrire la forme que pourrait prendre cet ALENA élargi du point de vue du Mexique? L'idée est d'étendre nos relations dans d'autres domaines, ce qui intéresse beaucoup le comité.

Mme de Madero: Le président Fox a constaté que l'ALENA était une grande réussite, en ce 10^e dixième anniversaire, et il s'est dit, comme nous tous, qu'il devrait également être profitable pour les régions pauvres de notre pays. Il a donc proposé de l'étendre à d'autres domaines que le commerce. Nous allons parler des questions sociales, qui sont très importantes. Il s'agit par exemple de l'éducation, de la culture, de l'infrastructure, du développement financier, et ainsi de suite.

Comment allons-nous y parvenir? Je n'en suis pas encore certaine, mais je peux vous dire qu'il y a eu des entretiens. Comme je l'ai déjà dit, je pense que les sociétés, que ce soient les universitaires ou les gens d'affaires, peuvent porter ces choses plus loin que les gouvernements. Ce sont ces gens-là qui sont déjà en train de discuter de ces questions, et nous espérons qu'il en sortira quelque chose bientôt.

Je peux vous dire que, pour le président Fox, l'«ALENA plus» permettrait d'aller plus loin que le commerce, et nous pensons que c'est possible.

Senator Corbin: Your Excellency, I am not sure if I should raise this with you, but I will take a diplomatic approach to what, I suppose, is basically an internal political situation.

Mr. Lortie talked about the opposition of small Mexican farmers to some components of NAFTA, and as you may expect, the plight of farmers, not only in Mexico but worldwide, and certainly in the broader context of WTO, would not leave Canadians indifferent. I fully appreciate what you have just said to Senator Austin about extending the benefits of NAFTA to the regions.

President Fox has decided, regardless of the opposition of the small producers in your country, to forge ahead with NAFTA as it exists. This is the political matter.

How will the problem of the small producers in your country be addressed within that context? Would there be an attempt to integrate them into a more industrialized economy? What forces are at play here? Perhaps you could elucidate?

Ms. de Madero: It is not an easy question, and there is not only one answer.

In the first place, yes, we have had problems with some people in the agricultural sector, but let me answer as your Prime Minister answered Mexicans who questioned him when he was in Mexico last month.

At that time, he said that the problems were the result of the subsidies that the United States was giving to their agricultural sector, and that neither the Mexican treasury nor the Canadian treasury could compete with the U.S. treasury. That is the framework of the problem facing Canada and Mexico: the enormous subsidies that the American agricultural sector is receiving, number one.

For us there are two parts to the problem. On one side, this is a political year in Mexico as mid-term elections are coming July 6. Of course, any issue that can be discussed in this context is important.

However, your question is how will we deal with these small producers and whether we will integrate them into the NAFTA mentality. Right now my government is sitting at the table with them, discussing how we will help them make their farms more efficient and make it easier for them to overcome the situation they are experiencing at present.

The Chairman: May I add, Senator Corbin, that I think many Canadians are unaware of the Mexican system. We know about the Congressional system in the U.S. Mexico also has a Congressional system and a long history of difficult regionalism. I suppose that some of those farmers have a lot more power with the state governments, which we do not have time to go into today, Your Excellency, but is a very interesting subject.

Le sénateur Corbin: Excellence, je ne sais pas trop si je devrais soulever la question avec vous, mais je vais adopter une approche diplomatique au sujet de ce qui est essentiellement une situation de politique intérieure, j'imagine.

M. Lortie nous a parlé de l'opposition des petits agriculteurs mexicains à certains éléments de l'ALENA. Comme vous pouvez vous y attendre, les difficultés des agriculteurs — pas seulement au Mexique, mais dans le monde entier, et surtout dans le contexte plus vaste de l'OMC — ne laissent pas les Canadiens indifférents. Je comprends tout à fait ce que vous venez de dire au sénateur Austin au sujet de la nécessité d'étendre aux régions les avantages de l'ALENA.

Le président Fox a décidé, malgré l'opposition des petits producteurs de votre pays, d'aller de l'avant avec l'ALENA sous sa forme actuelle. C'est cela, la question politique.

Comment allez-vous pouvoir régler le problème des petits producteurs de votre pays, dans ce contexte? Allez-vous chercher à les intégrer à une économie plus industrialisée? Quelles sont les forces en jeu? Vous pourriez nous éclairer sur cette question?

Mme de Madero: Ce n'est pas une question facile, et il n'y a pas seulement une réponse.

Premièrement, nous avons effectivement eu des problèmes avec certaines personnes, dans le secteur agricole, mais permettez-moi de vous répondre de la même façon que votre premier ministre, quand des Mexicains lui ont posé des questions lors de sa visite au Mexique le mois dernier.

Il a dit à ce moment-là que ces problèmes résultaient des subventions que les États-Unis versent à leurs agriculteurs, et que ni le Trésor mexicain ni le Trésor canadien ne pouvaient faire concurrence au Trésor américain. C'est là que se situe le problème, pour le Canada et le Mexique; le principal facteur, ce sont les énormes subventions que reçoivent les agriculteurs américains.

Pour nous, il y a deux aspects à ce problème. D'un côté, c'est une année importante sur le plan politique, au Mexique, avec les élections de mi-mandat qui s'en viennent le 6 juillet. Évidemment, toute question dont nous pourrions discuter dans ce contexte est importante.

Mais vous me demandiez ce que nous comptons faire pour les petits producteurs et si nous allons les intégrer à la mentalité de l'ALENA. Mon gouvernement est en train de discuter avec eux, en ce moment même, de ce que nous pourrions faire pour les aider à améliorer l'efficacité de leurs fermes et à surmonter les problèmes qu'ils connaissent actuellement.

Le président: Permettez-moi d'ajouter, sénateur Corbin, qu'il n'y a pas beaucoup de Canadiens qui connaissent le système mexicain. Nous savons qu'il y a un régime présidentiel aux États-Unis. Le Mexique a aussi un régime présidentiel, et une longue histoire de difficultés régionales. Je suppose que certains de ces agriculteurs ont beaucoup plus de pouvoir auprès des gouvernements des États. Nous n'avons pas le temps d'en parler aujourd'hui, Excellence, mais c'est un sujet très intéressant.

Senator Setlakwe: Senator Grafstein referred to part of my question, and it had to do with trade agreements with Europe, the Mercosur, and possibly also some Asian countries, certainly with Japan. I wonder to what extent your trade relations with Europe have improved since you signed a free trade agreement with them, and what are you trading more than before?

Ms. de Madero: Of course, they have been beneficial for Mexico. I told you that, for example, two main direct investors in Mexico are the Netherlands and Spain, after the United States. Last year, Japan was in third position. Now that has been taken by Spain. Asia and Europe have been investing directly in the country. As far as I can see, the greatest benefit we have had is direct investment. We have benefited from the direct investment in Mexico much more than from the exchange of goods. That is coming. It is not doing badly. We are working very well with all of them.

Senator Setlakwe: What is it that made you so successful in establishing that relationship with Europe, and why are we having so much difficulty doing the same thing?

Ms. de Madero: I do not know. I think at the time, number one, the EU thought that labour costs in Mexico would be cheap, which is not the case now. Labour in Mexico right now is not cheap.

Senator Day: We had a good session a year ago with the Canada-Mexico Interparliamentary Group and discussed a number of issues. Those types of exchanges are valuable, in addition to the business exchanges that we have been talking about.

It intrigues me that both you and Mr. Lortie talked about the 10,000 students per year coming from Mexico to Canada to further their studies. We have lots of universities in Canada, especially in the eastern part.

Has this developed through a particular effort? Have you analyzed it? Are they studying in a particular region or a particular subject? Is it an exchange?

Ms. de Madero: No, unfortunately, it is not both ways. We would like to have more Canadians come to Mexico to study, but it is more Mexicans coming to Canada.

I think Mexicans have looked to Canada because of the great opportunities the universities in Canada are offering. There have been about 55 agreements signed with different universities. As you know, for example, Tecnológico de Monterrey even has a campus established with the University of British Columbia. It is marvellous how the relationship between institutions has grown.

After September 11, more Mexicans looked to Canada for education rather than to the United States.

Le sénateur Setlakwe: Le sénateur Grafstein a touché un peu à ma question, qui porte sur les accords commerciaux avec l'Europe, les pays du Mercosur et peut-être aussi certains pays asiatiques, dont le Japon, à coup sûr. J'aimerais savoir à quel point vos relations commerciales avec l'Europe se sont améliorées depuis que vous avez signé un accord de libre-échange avec les pays européens, et dans quels secteurs les échanges ont augmenté.

Mme de Madero: Évidemment, cet accord a été bénéfique pour le Mexique. Je vous ai dit par exemple que les Pays-Bas et l'Espagne comptaient au nombre des principaux investisseurs directs au Mexique, après les États-Unis. L'an dernier, le Japon était en troisième position. C'est maintenant l'Espagne qui a pris sa place. Les Asiatiques et les Européens investissent directement dans notre pays. D'après ce que je peux voir, c'est cet investissement direct qui nous a été le plus profitable, beaucoup plus que les échanges de marchandises. Cela s'en vient. C'est en bonne voie. Nous travaillons très bien avec tous ces pays.

Le sénateur Setlakwe: Qu'est-ce qui vous a permis d'établir des relations aussi fructueuses avec l'Europe, et pourquoi avons-nous tant de mal à faire la même chose?

Mme de Madero: Je ne sais pas. Je pense qu'à l'époque, pour commencer, les Européens croyaient que les coûts de main-d'oeuvre seraient faibles au Mexique, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle. La main-d'oeuvre n'est pas bon marché au Mexique en ce moment.

Le sénateur Day: Nous avons eu une rencontre très intéressante avec le Groupe interparlementaire Canada-Mexique et nous avons discuté d'un certain nombre de questions à ce moment-là. Les échanges de ce genre sont très précieux, tout comme les échanges entre gens d'affaires dont nous avons parlé jusqu'ici.

Je trouve curieux que vous et M. Lortie ayez parlé tous les deux de quelque 10 000 étudiants mexicains qui viennent poursuivre leurs études au Canada chaque année. Nous avons beaucoup d'universités au Canada, surtout dans l'est du pays.

Est-ce que cela résulte d'un effort particulier? Avez-vous analysé la question? Est-ce que ces gens étudient dans une région donnée ou dans un domaine en particulier? Est-ce que ce sont des échanges?

Mme de Madero: Non, malheureusement, cela ne va pas dans les deux sens. Nous aimerions recevoir plus d'étudiants canadiens au Mexique, mais il y a davantage de Mexicains qui viennent au Canada.

Je pense que les Mexicains se tournent vers le Canada en raison des excellents débouchés qu'offrent les universités canadiennes. Nous avons signé environ 55 ententes avec différentes universités. Par exemple, comme vous le savez, Tecnológico de Monterrey a même établi un campus à l'Université de la Colombie-Britannique. Il est merveilleux de constater à quel point les liens entre établissements se sont intensifiés.

Après le 11 septembre, les Mexicains ont commencé à s'intéresser en plus grand nombre au Canada plutôt qu'aux États-Unis.

Senator Graham: Your Excellency, your enthusiasm is indeed infectious. You mentioned that 2004 would mark the 60th anniversary of relations between Canada and Mexico.

Are you planning any special celebrations or events? May I refer to another relationship, between Indonesia and Canada? Just about a month ago, Mr. Chairman, they marked the 50th anniversary of those relations. They are having a series of events, one of which was held — and in which I was invited to participate — in Ottawa. It involved diplomats, politicians, scholars and business people; and I thought it was extremely successful and useful.

If you wanted to consult your colleague, Ambassador Eki Syanchrudin, he would elucidate, perhaps even more favourably than I, on the value of such gatherings. A book is being published on Canadian-Indonesian relations, and I am suggesting that something similar, if not already underway, would be useful for both countries and the world.

Ms. de Madero: We are thinking of organizing quite an event, together with our Canadian friends. We are thinking of 10 days or a week of celebrations in order to make Canada aware of what our relationship with this marvellous country has been. We were thinking also of publishing a book, one on academic thinking.

You will all be welcome. You will receive invitations, senators.

The Chairman: Thank you, ambassador. We will adjourn for 15 minutes. It has been an honour for the committee to receive you.

The Chairman: I will now call on Professor Macdonald to make her presentation.

Ms. Laura Macdonald, Associate Professor, Carleton University, As an individual: I wish to thank you, Mr. Chairman, and honourable senators, for the invitation to appear before your committee. This is quite an honour for me.

I am the director of a research centre that was set up at Carleton University a couple of years ago called the Centre on North American Politics and Society. We set up the centre to encourage further research, thinking and public discussion about the North American relationship. I have had the rewarding and fascinating opportunity to observe the evolution of discussions about that relationship over the last three years.

I am a political scientist. I am not an economist, and I would not say I am a trade expert. I am interested in the politics of the relationship between the three countries, so I will focus particularly on the political dimensions of the relationship, but I do think these political aspects are extremely important for our trade relations.

I should first like to say that I urge the committee to support the deepening of the Canada-Mexico relationship. Mexico is important to Canada for direct and indirect reasons, and both are important. Of course, as has already been discussed, there are

Le sénateur Graham: Excellence, votre enthousiasme est communicatif. Vous avez mentionné que l'année 2004 marquerait le 60^e anniversaire des relations entre le Canada et le Mexique.

Est-ce que vous planifiez des activités ou des célébrations spéciales? Puis-je vous parler de nos relations avec un autre pays, l'Indonésie? Il y a environ un mois, monsieur le président, nous avons célébré le 50^e anniversaire de ces relations. Il y a eu toute une série d'activités, dont une — à laquelle j'ai été invité — à Ottawa. Il y avait là des diplomates, des politiciens, des universitaires et des gens d'affaires, et j'ai trouvé cette rencontre extrêmement réussie et très utile.

Si vous vouliez consulter votre collègue, l'ambassadeur Eki Syanchrudin, il pourrait peut-être vous parler encore mieux que moi de l'intérêt de ces rencontres. Il y a un livre qui sera publié sur les relations canado-indonésiennes, et je dirais que quelque chose de similaire, s'il n'y a rien de prévu pour le moment, pourrait être utile pour nos deux pays et pour le monde.

Mme de Madero: Nous songeons à organiser quelque chose de gros avec nos amis canadiens. Nous envisageons une semaine ou dix jours de célébrations afin de sensibiliser les Canadiens à nos relations avec leur merveilleux pays. Nous pensons également à publier un livre sur la pensée universitaire.

Vous serez tous les bienvenus. Vous allez recevoir des invitations, sénateurs.

Le président: Merci, madame l'Ambassadrice. Nous allons lever la séance 15 minutes. Le comité est très honoré de vous avoir reçue.

Le président: J'invite maintenant Mme Macdonald à nous présenter son exposé.

Mme Laura Macdonald, professeure agrégée, Université Carleton, témoignage à titre personnel: Je tiens à vous remercier, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, de m'avoir invitée à comparaître devant votre comité. C'est un grand honneur pour moi.

Je suis directrice d'un centre de recherche créé à l'Université Carleton il y a quelques années sous le nom de Centre on North American Politics and Society. Nous avons fondé ce centre pour encourager la recherche, la réflexion et la discussion sur les relations nord-américaines. J'ai eu la chance d'observer l'évolution des discussions sur ces relations au cours des trois dernières années, ce qui a été à la fois enrichissant et fascinant.

Je suis politicologue et non économiste, et je ne me qualifierais pas de spécialiste du commerce. Je m'intéresse à l'aspect politique des liens entre nos trois pays, et c'est pourquoi je vais me concentrer sur la dimension politique de nos relations, mais je pense que cet aspect politique est extrêmement important pour nos rapports commerciaux.

Je dois dire tout d'abord que j'aimerais beaucoup voir le comité appuyer l'approfondissement des relations Canada-Mexique. Le Mexique est important pour le Canada, tant pour des raisons directes que pour des raisons indirectes. Bien sûr, comme vous

many direct benefits to Canada from increased contact with Mexico that flow from our growing trade and investment relations.

I would say also, following on the discussion earlier, there are numerous other kinds of social benefits coming out of this growing, deepening relationship, including, for me as an academic, the opportunity to host Mexican students coming to Canada and to send some of my students to Mexico. There is growing interest in student mobility, and there is in fact the important North American Mobility Program supported by the three governments.

This type of relationship is critical for developing a future generation of leaders, entrepreneurs, academics and citizens who are aware of the three countries and their importance to each other.

Regarding the indirect benefits of developing this relationship, Canada will not achieve a satisfactory relationship with the United States concerning, for example, security and border issues without encouraging and supporting a similar resolution of U.S. concerns about its Mexican partner and the U.S.-Mexican border region. It is in our interests to support better relationships between the U.S. and Mexico in order to improve the Canada-U.S. relationship.

As has been discussed, North America developed as a region without much thought being given to the nature of the relationship, the types of institutions we needed and so forth. The entry of Mexico into the relationship was greeted rather ambivalently at the time, both by the Canadian government and business actors. While on the one hand there was a tendency to say that we could benefit from increased trade and investment with Mexico, on the other hand, there was concern that Mexico would represent an unwanted competitor in the U.S. market. There has been some of that tension in the relationship between Canada and Mexico throughout the last 10 years of NAFTA. Therefore, the relationship was rather tepid, although certainly growing.

I would argue that this desire to return to our exclusive relationship with the United States is rather short-sighted. I do not believe we will get that special relationship back, and Mexico will be as or more important to the United States. Inevitably, this relationship is becoming trilateral. For example, Canada and the U.S. signed the Canada-U.S. Smart Border Declaration following September 11. Very shortly afterwards, the U.S. and Mexico signed a smart border accord modelled on the Canada-U.S. one, although much more limited.

I think that, while it is natural for Canada to put most of our emphasis and interest in the U.S.-Canada relationship, it would be short-sighted not to recognize that the United States would want to treat its two borders somewhat symmetrically. We need to

l'avez déjà entendu dire, le Canada pourrait tirer de nombreux avantages directs des contacts accrus avec le Mexique qui découlent de nos relations croissantes dans le domaine du commerce et de l'investissement.

Je dois dire également, pour faire suite aux échanges de tout à l'heure, que l'approfondissement de ces relations comporte une foule d'autres avantages sur le plan social, notamment, pour moi, en tant qu'universitaire, la possibilité d'enseigner à des étudiants mexicains au Canada et d'envoyer certains de mes étudiants au Mexique. La mobilité des étudiants suscite de plus en plus d'intérêt, et les trois gouvernements appuient d'ailleurs un important programme de mobilité à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Les relations de ce genre sont essentielles pour développer la prochaine génération de leaders, d'entrepreneurs, d'universitaires et de citoyens connaissant bien les trois pays et conscients de leur importance les uns pour les autres.

Pour ce qui est des avantages indirects du développement de ces relations, le Canada ne pourra pas avoir des rapports satisfaisants avec les États-Unis au sujet des questions touchant la sécurité et la frontière, par exemple, s'il ne cherche pas à favoriser et à soutenir une réponse similaire aux préoccupations des Américains au sujet de leur partenaire mexicain et de la région proche de la frontière américano-mexicaine. Nous avons tout intérêt à favoriser l'amélioration des rapports entre les États-Unis et le Mexique afin d'améliorer nos propres relations avec notre voisin américain.

Comme nous l'avons entendu dire, l'Amérique du Nord s'est développée en tant que région sans que l'on réfléchisse beaucoup à la nature de nos relations, aux types d'institutions nécessaires et aux autres questions de ce genre. L'entrée du Mexique dans cette région a été accueillie avec une certaine ambivalence à l'époque, tant par le gouvernement canadien que par les gens d'affaires. Tout en ayant tendance à dire que nous pourrions profiter d'un resserrement de nos liens avec le Mexique sur le plan du commerce et de l'investissement, nous craignons dans certains cas que le Mexique devienne un concurrent indésirable sur le marché américain. Les relations entre le Canada et le Mexique ont donc été marquées par cette tension tout au long des dix années d'existence de l'ALENA. Ces relations étaient donc plutôt tièdes, bien qu'elles soient certainement en voie d'amélioration.

Je dirais que ce désir de retourner à des relations exclusives avec les États-Unis dénote un certain manque de clairvoyance. Je ne crois pas que nous réussirons à rétablir ce lien particulier, et je dirais que le Mexique sera aussi important que les États-Unis, sinon plus. Inévitablement, nos relations deviennent trilatérales. Le Canada et les États-Unis ont signé par exemple la Déclaration sur la frontière intelligente à la suite du 11 septembre et, très peu de temps après, les États-Unis et le Mexique ont signé un accord inspiré de l'accord canado-américain, quoique beaucoup plus limité.

À mon avis, bien qu'il soit naturel que le Canada accorde la majeure partie de son intérêt et de son attention aux relations canado-américaines, il ferait preuve de courte vue s'il ne reconnaissait pas que les Américains voudront traiter leurs deux

find solutions to the problems at both of the U.S. land borders, and together address tendencies in the United States to attempt to respond to its legitimate security concerns with what I would call ineffective measures. These include militarization of the borders or heavy entry and exit control systems that will impede legitimate trade and migration while doing little to stem terrorism.

I think Mexico does represent a possible useful counterpoint or counterweight to the United States. Mexicans share Canadians' concerns about sovereignty, and we have many commonalities in our foreign policy perspectives. While Canada has been experiencing a somewhat tense relationship with the U.S. recently over our position on the war in Iraq, Mexico has experienced much heavier pressure from the United States because it is on the Security Council. Its refusal to back the U.S. position has put it in quite a difficult position. Both countries have an interest in maintaining space for foreign policy autonomy within a North American region, and we have an interest in cooperating with each other on this.

While I focus largely on the need to deepen and build the relationship between these two countries, I should also like to highlight some concerns I would have as an analyst of Mexico. There are some specific aspects of political and domestic development in Mexico since NAFTA where I think Canada could play a productive role in supporting the consolidation of democracy and sustainable human development.

As has already been discussed by the other presenters, Mexico has reaped enormous benefits from NAFTA. However, I would argue that these benefits have not been well distributed and have tended to exacerbate already existing class, regional, ethnic, gender and other disparities within the country. In my brief, I highlight some areas of concern.

First, poverty has been identified by President Fox several times as the biggest problem confronting Mexico. The Mexican government estimates that 54 million of the country's 100 million people live in poverty. About 24 million are classified as extremely poor. While Mexico has grown richer under NAFTA, problems of poverty have become more entrenched. The free market policies that accompany trade liberalization have not delivered on the promise of providing good jobs and improved wages to ordinary Mexicans.

Regional disparities are particularly pronounced and extremely concerning. In the poorest states of what is often called "the other Mexico," the south-southeast, GDP per capita is only 40 per cent of the national average. Close to 50 per cent of the country's

frontières de façon légèrement asymétrique. Nous devons trouver des solutions aux problèmes qui se posent aux deux frontières terrestres des États-Unis, et nous attaquer ensemble à la tendance qu'ont les Américains à chercher à répondre à leurs préoccupations légitimes en matière de sécurité par ce que je qualifierais de mesures inefficaces. Je veux parler par exemple de la militarisation des frontières ou de la mise en place de systèmes lourds de contrôle des entrées et des sorties, qui empêcheront les échanges commerciaux et les migrations légitimes sans pour autant faire grand-chose pour contrer le terrorisme.

Il me semble que le Mexique pourrait représenter un contrepoint ou un contrepoids utile aux États-Unis. Les Mexicains sont tout aussi préoccupés de leur souveraineté que le Canada, et nous avons beaucoup de points communs avec eux sur le plan de la politique étrangère. Bien que les relations du Canada avec les États-Unis soient quelque peu tendues récemment en raison de la position que nous avons prise au sujet de la guerre en Irak, le Mexique a subi des pressions beaucoup plus intenses de la part des États-Unis en raison de sa présence au Conseil de sécurité. Son refus d'appuyer la position américaine l'a placé dans une situation assez difficile. Nos deux pays ont intérêt à ménager un espace pour l'autonomie de leur politique étrangère dans le contexte de l'Amérique du Nord, et nous avons intérêt également à collaborer sur ce point.

Bien que je m'intéresse surtout à la nécessité d'approfondir et de resserrer les liens entre nos deux pays, je voudrais aussi vous faire part de certaines de mes préoccupations en tant qu'analyste de la situation au Mexique. Il y a certains aspects spécifiques du développement de la politique intérieure mexicaine, depuis la mise en oeuvre de l'ALENA, au sujet desquels le Canada pourrait jouer un rôle productif, à mon avis, pour soutenir la consolidation de la démocratie et le développement humain durable.

Comme l'ont déjà souligné les autres témoins, le Mexique a tiré d'énormes avantages de l'ALENA. Cependant, je dirais que ces avantages n'ont pas été bien répartis et qu'ils ont eu tendance à exacerber les disparités qui existaient déjà à l'intérieur du pays, notamment entre les classes, les régions, les groupes ethniques et les sexes. J'énumère dans mon mémoire certains sujets de préoccupation à cet égard.

Premièrement, le président Fox a indiqué à plusieurs reprises que la pauvreté est le principal problème qui afflige le Mexique. Le gouvernement mexicain estime que, sur les 100 millions d'habitants du pays, 54 millions vivent dans la pauvreté, 24 millions d'entre eux étant considérés comme extrêmement pauvres. Bien que le Mexique se soit enrichi grâce à l'ALENA, les problèmes de pauvreté se sont aggravés. Les politiques de libre concurrence qui accompagnent la libéralisation des échanges n'ont pas permis de fournir, comme promis, de bons emplois et de meilleurs salaires aux Mexicains ordinaires.

Les disparités régionales sont particulièrement prononcées, et extrêmement préoccupantes. Dans les États les plus pauvres de ce qu'on appelle souvent «l'autre Mexique», dans le sud-sud-est du pays, le PIB par habitant ne s'élève qu'à 40 p. 100 de la moyenne

illiterate population lives in this region, as well as most of the indigenous population, who suffer the most poverty and lack of access to resources and education.

In the past, this disparity between the north and south has had political ramifications, such as the 1994 rebellion in Chiapas. Further political instability in the region is possible if these problems are not addressed.

As the ambassador discussed, the Mexican government has put forward an ambitious program to address the problems of this region. It is certainly not ignoring them. They developed this plan — Plan Puebla Panama, PPP — that the ambassador referred to; however, it has not received adequate financing so far. Also, indigenous and other civil society groups in the region have complained that they have not been adequately consulted in the design and implementation of the plan and are concerned that they will not reap the benefit of the heavy infrastructure development and investment that is supposed to be directed to the region as a result of this plan.

As already mentioned, agricultural liberalization under NAFTA has had a devastating impact on poor Mexican peasants, resulting in the huge demonstrations you have heard about. Mexican farmers argue that free trade does not really exist in NAFTA for them. Due to the heavy subsidies that the U.S. government is providing to its farmers, they are unable to compete in the marketplace. Therefore, they are going out of business rapidly.

This has a devastating impact on social development and social exclusion in Mexico. It also feeds the growing trend of migration from Mexico to the United States, which, in turn, exacerbates the U.S. concern about its borders. It sees hundreds of thousands of poor Mexicans supposedly pouring over its borders because of an inability to support themselves in their traditional way.

I also mention a couple of political challenges. Mexico has made enormous strides in building a democratic system of governance. We can only applaud and support the progress that has been made. However, it still is a fledgling democracy and the process of democratic consolidation deserves our support.

One problem that has been faced is that, because the governing party does not control the majority of the legislature, it is unable to get its initiatives through Congress. There is a risk that it will be perceived as unable to achieve its most important policy objectives, and disenchantment may set in with the process of democratization amongst the Mexican population. In fact, I think it probably has.

A study on human rights that was just released by the Montreal-based organization Rights and Democracy points out that there has been huge progress in democratization but that there are still concerns with regard to impunity under the law and unequal law enforcement as well as concerns in some areas of

nationale. Près de 50 p. 100 des analphabètes du pays vivent dans cette région, tout comme la majeure partie de la population indigène, la plus touchée par la pauvreté et le manque d'accès aux ressources et à l'éducation.

Dans le passé, la disparité entre le Nord et le Sud a eu des ramifications politiques, par exemple la rébellion de 1994 dans le Chiapas. L'instabilité politique pourrait se poursuivre dans la région si ces problèmes ne sont pas réglés.

Comme l'a dit Mme l'ambassadrice, le gouvernement mexicain a mis en oeuvre un programme ambitieux pour résoudre les problèmes de cette région. Il est certain qu'il s'en préoccupe. Il a élaboré le plan d'action — le Plan Pueblo Panama, ou PPP — dont Mme l'ambassadrice a parlé, mais il n'a pas prévu de financement suffisant jusqu'ici. En outre, les groupes indigènes et d'autres groupes de la société civile de la région se sont plaints de ne pas avoir été suffisamment consultés en vue de la conception et de la mise en oeuvre de ce plan, et craignent de ne pas profiter des retombées qu'auraient les importants efforts de développement de l'infrastructure et des investissements dont la région est censée bénéficier en vertu de ce plan.

Comme nous l'avons déjà souligné, la libéralisation de l'agriculture dans le cadre de l'ALENA a eu des effets dévastateurs sur les paysans pauvres du Mexique, ce qui a donné lieu aux manifestations monstres dont vous avez entendu parler. Les agriculteurs mexicains soutiennent que l'ALENA n'est pas vraiment synonyme de libre-échange pour eux. À cause des importantes subventions que le gouvernement américain verse à ses agriculteurs, ils sont incapables de soutenir la concurrence sur le marché. Ils se retrouvent donc rapidement en faillite.

Cette situation a eu des conséquences déplorables sur le plan du développement social et de l'exclusion sociale au Mexique. Elle alimente également le flot de migrations croissant du Mexique vers les États-Unis, ce qui exacerbe du même coup les préoccupations des Américains au sujet de leur frontière. Les Américains voient des centaines de milliers de Mexicains pauvres se présenter à leurs portes parce qu'ils sont incapables de subsister par les moyens traditionnels.

Il y a également un certain nombre d'obstacles politiques. Le Mexique a fait d'énormes progrès dans la mise en place d'un régime de gouvernance démocratique. Nous ne pouvons que le féliciter pour ces progrès et l'appuyer dans la poursuite de ses efforts. La démocratie y demeure toutefois chancelante, et le processus de consolidation démocratique mérite notre soutien.

Un des problèmes auxquels le Mexique a dû faire face, c'est que le parti gouvernemental, qui ne contrôle pas la majorité de l'assemblée législative, n'a pas réussi à faire adopter ses initiatives par le Congrès. Il y a donc un risque qu'il soit perçu comme étant incapable d'atteindre ses principaux objectifs politiques et que la population mexicaine soit déçue du processus de démocratisation. En fait, je pense qu'elle l'est probablement déjà.

D'après une étude sur les droits de la personne publiée tout récemment par l'organisation montréalaise Droits et Démocratie, le Mexique a fait d'énormes progrès dans le sens de la démocratisation, mais certains éléments demeurent préoccupants, en particulier l'impunité au regard de la loi et

human rights such as the rights of workers, particularly women workers in the maquila industry, and the rights of indigenous people.

To conclude, I raise a few recommendations in my brief that I would be happy to discuss with you. I think it is important to think further about trilateral institutions — how we might develop and expand the institutions that do exist, such as the labour and environment institutions as well as the North American Development Bank, which Canada is not a member of so far, but which seems to be one of the few institutions available that might support further development in Mexico.

I also mention the need for further extension and broadening of the types of exchanges that have been going on between government departments in Canada and Mexico. I think there is great room to expand the student and professional mobility programs that do exist.

Regarding borders, I think Canada can play an important role in sharing technology and best practices for maintaining security and efficient trade at the U.S.-Mexican border.

Another important area for Mexico is the concern about immigration. I think Canada should promote dialogue between the three countries to address problems in existing policies in order to promote the movement of both skilled and unskilled labour to address the labour market requirements of the three economies. This is really an area that was not adequately addressed in the NAFTA. It needs to be addressed if Mexico is going to meet its promise in the North American region.

Finally, and rather self-servedly, I should like to urge the government to provide more support for research and education in the area of North American studies.

The Chairman: Thank you very much.

Senator Di Nino: You began your comments by informing us that your focus is really the political dimension as opposed to the nuts and bolts of the agreement itself. Most of your discussion has been concerning Canada and Mexico, but I should like to switch gears and ask you several questions dealing with the political dimension, and the relationship between Canada and the U.S.

A number of witnesses over the past 24 or so meetings have suggested that we truly do not understand U.S. politics, particularly that we have not yet really grasped the local meaning of politics in the U.S. and as such have not been as successful as we could have been. Do you agree with that, or can you make any comment?

l'application inégale de la loi. Les droits de la personne posent également des problèmes à certains égards, par exemple les droits des travailleurs — et plus particulièrement des femmes qui travaillent dans les maquiladoras — et ceux des indigènes.

Pour conclure, je présente dans mon mémoire quelques recommandations dont je me ferai un plaisir de discuter avec vous. Je pense qu'il est important de réfléchir plus longuement aux institutions trilatérales, et en particulier à ce que nous pourrions faire pour développer et élargir les institutions actuelles, par exemple les institutions touchant le travail et l'environnement, ainsi que la Banque nord-américaine de développement, dont le Canada n'est pas membre jusqu'ici, mais qui semble être une des rares institutions capables de soutenir un développement plus poussé au Mexique.

Je mentionne également la nécessité d'élargir et d'intensifier les échanges qui se déroulent déjà au niveau ministériel entre le Canada et le Mexique. Il y aurait également beaucoup de place pour l'amélioration dans les programmes de mobilité pour les étudiants et les professionnels.

En ce qui a trait aux frontières, je crois que le Canada peut jouer un rôle important en exportant ses technologies et ses meilleures pratiques pour améliorer la sécurité et l'efficacité des échanges commerciaux à la frontière américano-mexicaine.

La question de l'immigration a également beaucoup d'importance pour le Mexique. Le Canada devrait promouvoir le dialogue entre les trois pays afin de régler les problèmes que posent les politiques existantes et de promouvoir les déplacements de travailleurs, spécialisés ou non, en vue de répondre aux exigences du marché du travail dans les trois économies. Il s'agit d'une question qui n'a vraiment pas été réglée de façon satisfaisante dans le cadre de l'ALENA. Il faudra s'y attaquer si on veut que le Mexique remplisse ses promesses au sein de la région de l'Amérique du Nord.

Enfin — si vous me permettez de prêcher pour ma paroisse —, je demande instamment au gouvernement d'accroître son appui à la recherche et à l'éducation dans le domaine des études nord-américaines.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur Di Nino: Vous avez commencé par nous dire que vous vous intéressiez surtout à la dimension politique de l'accord, par opposition à ses points de détail. Votre exposé a porté en majeure partie sur le Canada et le Mexique, mais j'aimerais aborder la question sous un autre angle et vous poser plusieurs questions sur cette dimension politique, mais dans l'optique des rapports entre le Canada et les États-Unis.

Un certain nombre des témoins que nous avons entendus au cours de nos 24 dernières séances, ou à peu près, ont laissé entendre que nous ne comprenions vraiment pas la politique américaine. Ils ont affirmé en particulier que nous n'avions pas encore parfaitement saisi l'importance locale de la politique aux États-Unis, ce qui explique que nous n'ayons pas réussi aussi bien que nous l'aurions pu. Êtes-vous d'accord avec ces témoins? Avez-vous d'autres commentaires à faire?

Ms. Macdonald: The Canadian government has tended to approach the U.S. government as if it were like the Canadian government, which it is not in many respects. In particular, the government is aware of but continues to struggle with the need to broadcast its message more broadly outside of merely focusing on the executive branch, which is where you would conduct your diplomacy if you were trying to influence Canada. They need to learn how to work Congress better. It is a difficult task and one with which I do not think our diplomats are exactly comfortable performing. They have tried to do so, to their credit, but I think there is much more need for lobbying, both by representatives of the Canadian government and by their counterparts in the United States, their business partners in the United States, for example, to try to harness our shared concerns in the U.S. Congress.

Furthermore, I do not think we have enough consulates in the United States in order to adequately, again, broadcast our interests and concerns outside of the Beltway, throughout the U.S. population.

Third, I do not think we spend enough money on lobbying. The Mexican government, for example during the NAFTA negotiations, spent huge amounts of money lobbying U.S. Congress, but Canada did not. If we take this relationship seriously, we have to spend some money on it.

Finally, there is the public opinion battle, which Canada is struggling with, namely, how to influence public opinion in the United States, how to allay ill-advised concerns about the Canada-U.S. border, for example, the impression that most Americans seem to have that the terrorists who committed the September 11 attacks came through the Canada-U.S. border. Everyone seems to think that in the United States. It is completely false, as far as we know, but we do not know how to get our message across. There are many areas for concern.

Senator Di Nino: You alluded to this a moment ago. Are the Mexicans doing a better job than us in recognizing the political system and approaching it in a more fruitful way?

Ms. Macdonald: I do think they take the relationship with the United States extremely seriously and have devoted a lot of resources to that relationship. Their resources are limited. They suffer from something that we do not, which is the fact that Canadians are taken for granted. No one is particularly concerned about Canadians in the United States. We are seen as a kind of boring versions of ourselves, whereas Mexicans are viewed as dangerous and somehow scary. It is easier, because of that ill-deserved reputation, to influence the U.S. government's attention, whereas Canada has a huge amount of trouble trying to

Mme Macdonald: Le gouvernement canadien a eu tendance à traiter avec le gouvernement américain comme s'il était identique à lui, ce qui n'est pas le cas à bien des égards. En particulier, même si le gouvernement canadien est conscient de la nécessité de faire passer son message à un plus vaste auditoire en dehors du secteur exécutif proprement dit, sur lequel il faudrait faire porter ses efforts diplomatiques si on cherchait à influencer le Canada, mais il a encore du mal à y arriver. Il doit apprendre à mieux connaître le fonctionnement du Congrès. C'est une tâche difficile, avec laquelle nos diplomates ne sont pas tout à fait à l'aise. Il faut reconnaître qu'ils ont essayé, mais je pense qu'il faudrait beaucoup plus de lobbying, tant par des représentants du gouvernement canadien que par leurs homologues et leurs partenaires d'affaires aux États-Unis, par exemple, pour tenter de porter nos préoccupations communes devant le Congrès américain.

En outre, je ne pense pas que nous ayons suffisamment de consulats aux États-Unis pour pouvoir, encore une fois, faire connaître nos intérêts et nos préoccupations en dehors des organes du pouvoir, pour rejoindre toute la population américaine.

Troisièmement, je pense que nous ne consacrons pas assez d'argent au lobbying. Le gouvernement mexicain, par exemple pendant les négociations sur l'ALENA, a dépensé d'énormes sommes pour faire du lobbying auprès du Congrès américain, ce que le Canada n'a pas fait. Si nous prenons vraiment ces relations au sérieux, nous devons y consacrer de l'argent.

Enfin, il faut mentionner la bataille de l'opinion publique, que le Canada a du mal à gagner. Je veux parler en particulier de la façon d'influencer l'opinion publique américaine, d'apaiser les inquiétudes injustifiées au sujet de la frontière canado-américaine, par exemple, de lutter contre l'impression que la plupart des Américains semblent avoir, à savoir que les terroristes qui ont perpétré les attentats du 11 septembre venaient du Canada. Tout le monde semble le croire aux États-Unis. C'est complètement faux, à notre connaissance, mais nous ne savons pas comment faire passer notre message. Nous avons bien des raisons d'être préoccupés.

Le sénateur Di Nino: Vous avez parlé de cette question il y a un instant. Est-ce que les Mexicains réussissent mieux que nous à comprendre le système politique et à l'aborder de façon efficace?

Mme Macdonald: Je suis convaincue qu'ils prennent leurs relations avec les États-Unis très au sérieux et qu'ils y ont consacré énormément de ressources. Leurs ressources sont pourtant limitées. Les Canadiens n'ont pas le même problème qu'eux, parce que nous sommes tenus pour acquis. Personne ne s'inquiète particulièrement des Canadiens aux États-Unis. Les Américains nous voient un peu comme une version un peu plus ennuyante d'eux-mêmes, alors que les Mexicains sont considérés comme dangereux et légèrement inquiétants. Même si cette réputation n'est pas méritée, il est plus facile pour eux d'attirer

get the attention of the U.S. public and the U.S. government. It is not a great reputation to have in Washington but it does help you get attention.

Senator Di Nino: In your comments, you referred to the "tense relationships" we are experiencing now with the Americans. I call it the Iraq factor. First, I should state that I am not one of those who believe there will be long-term effects. Certainly, in the short term, maybe even into the medium term, there will be some irritants to deal with. However, because we have not yet dealt with the local factors in the political system, the Iraq factor may be a more difficult one for us because of the influence that competitors to Canadian producers of products and services will place on their congressmen and on their local representatives, which may have an impact on those relationships.

Do you have some thoughts on that?

Ms. Macdonald: I am not overly concerned about the Iraq factor. Like you, I do not think there will be a huge impact, partly because Canadian goods are largely invisible in the United States as a result of our integration into the North American system of production. It is not hard to go out and try to buy Canadian goods. You will not find them on the shelves in the supermarket and labelled as such too easily.

I think the bigger impact on the Canadian economy will be the impact, whatever it will be, of the war on the U.S. economy. That is what we must pay attention to, namely, what will happen with the growing deficit in Washington, the stretching out of the war and the growing costs of the war. All of that is much more important in terms of our macroeconomic prospects than individual perceptions on the part of the U.S. buyers or the public in general about Canada.

The other thing that reassures me a little is that, as Andrew Reding just wrote in *The Globe and Mail* recently, it is the United States, in a sense, that is isolated, at least in the Americas. Virtually no other country except Colombia has supported the U.S. in its war. Nancy Hughes Anthony from the Canadian Chamber of Commerce raised the concern that investment will flee to Mexico if Canada takes this position. That will not happen because Mexico is also opposed to the war. There may be some countries out there, for example Spain or Italy, that may benefit a little from this, but I am not overly concerned about it.

The Chairman: I did not realize that they were still thinking about Pancho Villa and Columbus, New Mexico, and it still frightened them. However, it is an interesting idea.

Senator Grafstein: You sing the national anthem and you think of Pancho Villa.

l'attention du gouvernement américain, alors que le Canada a énormément de difficulté à attirer l'attention et de la population américaine et du gouvernement américain. Les Mexicains n'ont pas une réputation très enviable à Washington, mais cela les aide à attirer l'attention.

Le sénateur Di Nino: Vous avez parlé tout à l'heure des «relations tendues» que nous entretenons actuellement avec les Américains. J'appelle cela le facteur irakien. Premièrement, je dois préciser que je ne suis pas un de ceux qui croient qu'il y aura des conséquences à long terme. Il est certain qu'à court terme, et peut-être même à moyen terme, il y aura certains irritants dont nous devons nous occuper. Cependant, parce que nous ne nous sommes jamais intéressés aux facteurs locaux dans le système politique, le facteur irakien pourrait nous causer plus de difficultés parce que les concurrents des producteurs canadiens de biens et de services chercheront à influencer leurs représentants au Congrès et leurs représentants locaux, ce qui pourrait avoir des conséquences sur ces relations.

Qu'en pensez-vous?

Mme Macdonald: Le facteur irakien ne m'inquiète pas outre mesure. Tout comme vous, je ne pense pas qu'il aura d'énormes conséquences, notamment parce que les produits canadiens sont en bonne partie invisibles aux États-Unis en raison de notre intégration au système de production nord-américain. Il n'est pas difficile d'acheter des produits canadiens. Ils ne sont pas clairement identifiés comme tels sur les tablettes des supermarchés.

À mon avis, l'économie canadienne se ressentira surtout des retombées de la guerre sur l'économie américaine, quelles qu'elles soient. C'est de cela que nous devons nous inquiéter, et plus particulièrement de ce qui va se passer si le déficit s'accroît à Washington, si la guerre s'éternise et si les coûts du conflit augmentent. Tout cela est beaucoup plus important, en terme de perspectives macroéconomiques, que les perceptions individuelles des consommateurs américains ou de la population en général au sujet du Canada.

L'autre élément qui me rassure un peu, comme Andrew Reding l'a écrit récemment dans le *Globe and Mail*, c'est que ce sont les États-Unis qui sont isolés, en un sens, du moins à l'échelle des Amériques. La Colombie est à peu près le seul pays des Amériques à avoir appuyé les États-Unis dans cette guerre. Nancy Hughes Anthony, de la Chambre de commerce du Canada, avait dit craindre que les investissements s'envolent vers le Mexique si le Canada adoptait la position qu'il a prise. Mais cela ne se produira pas parce que le Mexique était lui aussi opposé à la guerre. Il pourrait y avoir certains pays, par exemple l'Espagne ou l'Italie, qui profiteront un peu de la situation, mais cela ne m'inquiète pas particulièrement.

Le président: Je ne me rendais pas compte que les Américains pensaient toujours à Pancho Villa et à Colombus, au Nouveau-Mexique, et que cela leur faisait encore peur. Mais c'est une idée intéressante.

Le sénateur Grafstein: Il suffit de chanter l'hymne national pour penser à Pancho Villa.

The Chairman: He took Columbus, New Mexico. That is the only time that a city in the United States has been taken by another country in the 20th century.

Senator Grafstein: In earlier centuries, we took cities as well, you will recall.

Thank you for your insights. I am delighted that your university is working at what we consider to be a sort of large vacuum in this relationship. If you are filling that vacuum, I think you should be commended. We certainly commend you and are delighted that you are here.

I want to come at this a little differently from your approach. I wish to start by two quick questions and then lead into what our national interest is in this relationship. We have heard little in the last month or two about Canada's national interest. We have heard a lot about our multilateral interests, but we have not heard about our "national interests," which has different connotations.

First, how many Mexicans with joint citizenships live in the United States?

Ms. Macdonald: Joint citizenship?

Senator Grafstein: Mexican Americans, either there with joint citizenship or in a migratory basis.

The Chairman: How many Mexicans live in the United States?

Ms. Macdonald: A million? I do not know. It is growing. Latinos now are the biggest majority group in the U.S.

The Chairman: We are talking about Mexicans.

Ms. Macdonald: Most of the Latinos are now Mexican-Americans.

Senator Grafstein: I believe the numbers are larger, but it is hard to get that information.

Ms. Macdonald: It is hard to get that information because many of them are there illegally.

Senator Grafstein: How many Canadians live in the United States?

Ms. Macdonald: I do not know.

Senator Grafstein: I find this very curious, because when you go around and talk about France, for example, France will tell you, to the last person, the Frenchman that lives in every area outside of continental Europe, in Canada and in the United States. They keep track. As a matter of fact, there is a Senate committee there that is directly responsible for external relations with Frenchmen living outside their country.

Senator Di Nino: Italy does the same thing.

Senator Grafstein: I find it curious that we do not know. I say we do not know, because I discovered that there is a huge Canadian diaspora in the United States, and our government just does not know. If they do know, they are not prepared to expose

Le président: Il a pris Columbus, au Nouveau-Mexique. C'est la seule fois, au XX^e siècle, qu'une ville américaine est tombée aux mains d'un autre pays.

Le sénateur Grafstein: Au cours des siècles précédents, il nous est arrivé à nous aussi de prendre des villes, rappelez-vous.

Merci de vos commentaires. Je suis enchanté que votre université travaille à ce que nous considérons comme un grand vide dans ces relations. Si vous réussissez à combler ce vide, vous méritez des félicitations. Nous, en tout cas, nous vous félicitons et nous sommes ravis que vous soyez ici.

Permettez-moi d'adopter une approche un peu différente de la vôtre. J'aimerais commencer par deux petites questions rapides avant de vous parler de ce que ces relations représentent pour nos intérêts nationaux. Nous n'en avons pas beaucoup parlé depuis un mois ou deux. Nous avons entendu une foule de chose sur nos intérêts multilatéraux, mais pas grand-chose sur nos «intérêts nationaux», ce qui a une connotation légèrement différente.

Premièrement, combien y a-t-il de Mexicains ayant la double citoyenneté qui vivent aux États-Unis?

Mme Macdonald: La double citoyenneté?

Le sénateur Grafstein: Combien y a-t-il d'Américains d'origine mexicaine, qu'ils aient la double citoyenneté ou qu'ils soient là comme migrants?

Le président: Combien y a-t-il de Mexicains vivant aux États-Unis?

Mme Macdonald: Un million? Je ne sais pas. Il y en a de plus en plus. Les Latino-Américains forment maintenant la plus importante minorité aux États-Unis.

Le président: Nous voulons parler des Mexicains.

Mme Macdonald: La plupart des Latino-Américains aux États-Unis aujourd'hui sont des Mexicains.

Le sénateur Grafstein: Je pense que les chiffres sont plus élevés, mais il est difficile d'obtenir cette information.

Mme Macdonald: Il est difficile d'obtenir cette information parce que beaucoup d'entre eux sont là illégalement.

Le sénateur Grafstein: Combien y a-t-il de Canadiens qui vivent aux États-Unis?

Mme Macdonald: Je ne sais pas.

Le sénateur Grafstein: Je trouve cela très curieux parce que, pour ce qui est de la France, par exemple, les Français vont vous dire, à une personne près, combien de leurs compatriotes vivent à l'extérieur de l'Europe continentale, au Canada et aux États-Unis. Ils tiennent le compte. En fait, il y a là-bas un comité sénatorial qui est directement responsable des relations avec les Français qui vivent à l'extérieur de leur pays.

Le sénateur Di Nino: L'Italie fait la même chose.

Le sénateur Grafstein: Je trouve curieux que nous ne le sachions pas. Si je dis cela, c'est parce que j'ai découvert qu'il y a une énorme diaspora canadienne aux États-Unis et que notre gouvernement n'est tout simplement pas au courant. S'il le sait,

that information. Unlike the Mexicans, who are more visible as a lobbying base in the United States, this leaves us at a disadvantage when dealing with the lobbying question.

Ms. Macdonald: I agree. The way the Mexican government has approached its own political system by targeting Mexicans as an important lobbying group in the United States has been a fascinating aspect of Mexican politics over the last little while.

Senator Grafstein: You mentioned they have set up far more consulates in the United States than they have in Canada. They have tended to do it in large pockets of Mexican populations. We have not done that.

Ms. Macdonald: Canadians tend to blend in, and do not need the support of their consulates as much as the Mexicans do in the United States. However, I agree with your analysis.

Senator Grafstein: That is another big vacuum. There is a lack of data to analyze our situation in the United States.

All the witnesses have told us, implicitly or explicitly, that it lies within our interests to foster this relationship with Mexico, for strategic purposes. However, when I look at the economics and your recommendations, it is very much Canada transferring and giving. I wonder what the reciprocity is. The only positive piece of reciprocity I have heard is that 10,000 Mexican students come here. That is the first positive item I have heard since Senator Carney elicited that currently we are in a major trade deficit with Mexico. Where we can we promote Canada's national interests? Remember, this is a trade committee, but with political connotations. What should be our objectives? How do we pursue our national interests? I have heard how we can help Mexico as a developing power, what about ourselves?

Ms. Macdonald: In terms of the trade relationship, the Canadian private sector has not adequately explored the opportunities that do exist for it in NAFTA, as a result of the fact that it tends to get obsessed with the huge U.S. market that lies between us. After NAFTA, we intensified our economic relationships with the United States and have decreased our trading relations with other parts of the world, including Mexico. We have traded more with Mexico, but we have not adequately addressed the quite large Mexican market that exists, because Canadian businessmen and women find it easier to travel to the United States. They speak the same language and have the same customs. We understand each other very well and it is easier to do that. I think there are large economic activities for Canada in Mexico, as well as tremendous goodwill towards Canada in Mexico, which we do not necessarily have in other markets.

il n'est pas prêt à divulguer cette information. Contrairement aux Mexicains, qui sont plus visibles aux États-Unis, cela nous désavantage quand vient le temps de faire du lobbying là-bas.

Mme Macdonald: En effet. La façon dont le gouvernement mexicain conçoit son propre système politique, en ciblant les Mexicains comme groupe de lobbying important aux États-Unis, est un des aspects les plus fascinants de la politique mexicaine depuis quelque temps.

Le sénateur Grafstein: Vous avez indiqué que les Mexicains avaient ouvert beaucoup plus de consulats aux États-Unis qu'au Canada, surtout dans les endroits où on retrouve une importante population mexicaine. Mais nous ne l'avons pas fait.

Mme Macdonald: Les Canadiens ont davantage tendance à s'intégrer et ils n'ont pas besoin de l'appui de leur consulat autant que les Mexicains, aux États-Unis. Mais je suis d'accord avec vous.

Le sénateur Grafstein: C'est un autre grand vide. Nous n'avons pas assez de données pour analyser notre situation aux États-Unis.

Tous les témoins nous ont dit, implicitement ou explicitement, que nous avons tout intérêt à entretenir de bonnes relations avec le Mexique pour des raisons stratégiques. Cependant, quand j'analyse la situation économique et que je regarde vos recommandations, je me rends compte que c'est surtout le Canada qui transfère et qui donne des choses. J'aimerais savoir à quel point c'est réciproque. Le seul élément de réciprocité dont nous avons entendu parler, c'est que 10 000 étudiants mexicains viennent au Canada. C'est le premier élément positif que j'ai entendu depuis que le sénateur Carney a établi que nous avons actuellement un important déficit commercial vis-à-vis du Mexique. Sur quels plans pouvons-nous promouvoir les intérêts du Canada? N'oubliez pas que notre comité s'occupe de commerce, mais avec des connotations politiques. Quels devraient être nos objectifs? Comment pouvons-nous promouvoir nos intérêts? On nous a dit comment nous pouvions aider le Mexique à se développer, mais que pouvions-nous faire pour nous-mêmes?

Mme Macdonald: Sur le plan des échanges commerciaux, le secteur privé au Canada n'a pas suffisamment exploré les possibilités que lui offre l'ALENA parce qu'il a tendance à être obsédé plutôt par l'énorme marché américain qui se trouve entre nous et le Mexique. Après la mise en oeuvre de l'ALENA, nous avons intensifié nos relations économiques avec les États-Unis et nous les avons réduites avec les autres régions du monde, dont le Mexique. Nous commerçons maintenant un peu plus avec le Mexique, mais nous n'avons pas vraiment tiré parti du marché mexicain, qui est relativement grand, parce que les gens d'affaires canadiens trouvent plus faciles de se rendre aux États-Unis. Ils parlent la même langue que les Américains et ont les mêmes coutumes. Nous nous comprenons très bien, et c'est facile. Je pense qu'il y a d'importants débouchés économiques pour le Canada au Mexique et que les Mexicains sont pleins de volonté envers les Canadiens, ce qui n'est pas nécessairement le cas sur les autres marchés.

There are ways that the government could work to promote more Canada-Mexico trade and try to overcome those cultural and linguistic barriers to trade.

Senator Grafstein: I conclude by asking you to specify the areas where we can do better. We are not interested in generic comments, but rather in specifics. Can you give us any help?

Ms. Macdonald: Somewhat ironically, our trade tends to be in primary products. We are supposed to be the more developed country; however, we are not sending them high-tech goods. There would be a market in technology, communications devices, transport and a whole bunch of sectors in which Canada is good; however, Canada has not made sufficient effort toward developing that relationship.

I was also trying to make the argument that it is not just trade that is the reason it is in our interests to develop this relationship. It is also the indirect "Mexico effect," if you will, upon our relationship with the United States. We cannot ignore Mexico if we are going to develop a strong North American community and a better relationship with the United States. It is not in our interests to ignore Mexico, even if the economic payouts will not be huge. There are still very important political aspects of this relationship that we cannot afford to ignore.

The Chairman: Senator Carney, I want to correct one point about Latinos, or this business of Spanish-speaking people in the United States. It is a myth that they are all Mexicans; the Colombians go to Queens. Many different people go to Miami. Obviously, there are places where Mexicans go. I am Spanish-speaking, and the idea that 35 million people who speak Spanish in the United States are all Mexicans is not true.

Senator Cochrane: There are Puerto Ricans and Cubans.

Ms. Macdonald: It is the biggest single nationality of Latinos in the U.S.

The Chairman: If you are in New York City, where I go a lot, you will not meet many Mexicans, nor will you in Washington or Miami. If you go to California, along the Mexican border, the situation may be different. It is more complex. The Spanish-speaking people in the United States are a very complicated business.

Senator Carney: Thank you for that clarification, sir.

Senator Corbin: There is a twist to it, too.

Senator Carney: I meant that with all respect.

Senator Carney: You mentioned that we will not get the old, special relationship with the United States back and that Mexico is becoming more important to the U.S. than Canada. How would you support that argument? It is true that there are 30 million Canadians and 100 million Mexicans, but Canada and the U.S. have the world's largest trading relationship; we are each

Il y a des moyens que le gouvernement pourrait prendre pour promouvoir l'intensification des échanges Canada-Mexique et pour essayer de surmonter les obstacles culturels et linguistiques à ces échanges.

Le sénateur Grafstein: Je voudrais conclure en vous demandant sur quels plans exactement nous pourrions faire mieux. Nous ne voulons pas de commentaires généraux, mais des détails précis. Pouvez-vous nous aider?

Mme Macdonald: C'est un peu ironique, mais nous faisons surtout le commerce de produits primaires. Notre pays est censé être le plus industrialisé des deux, mais nous n'envoyons pas de produits de haute technologie au Mexique. Il y aurait là un marché pour la technologie, les communications, les transports et toute une gamme de secteurs dans lesquels le Canada excelle; cependant, nous n'avons pas fait assez d'efforts pour développer ces relations.

Il faut comprendre également que le commerce n'est pas la seule raison pour laquelle nous devrions développer ces relations. Il y a aussi ce que j'appellerais l'effet indirect du Mexique sur nos relations avec les États-Unis. Nous ne pouvons pas laisser le Mexique de côté si nous voulons mettre en place une communauté nord-américaine forte et améliorer nos rapports avec les États-Unis. Il n'est pas dans notre intérêt de laisser le Mexique de côté, même si les retombées économiques ne sont pas énormes. Nos relations avec ce pays comportent toujours des aspects politiques très importants que nous ne pouvons pas nous permettre de négliger.

Le président: Sénateur Carney, je voudrais corriger une chose au sujet des Latino-Américains, ou des hispanophones aux États-Unis. Il n'est pas vrai que ce sont tous des Mexicains. Les Colombiens vont s'établir à Queens. Et toutes sortes de gens vont à Miami. Évidemment, il y a des endroits où les Mexicains se retrouvent. Je parle espagnol, et l'idée selon laquelle les 35 millions d'hispanophones aux États-Unis sont des Mexicains n'est tout simplement pas vraie.

Le sénateur Cochrane: Il y a des Portoricains et des Cubains.

Mme Macdonald: C'est le plus gros groupe de Latino-Américains aux États-Unis.

Le président: Si vous allez à New York, où je vais très souvent, vous ne rencontrerez pas beaucoup de Mexicains, pas plus qu'à Washington ou à Miami. En Californie, le long de la frontière mexicaine, la situation est peut-être différente. C'est plus complexe. La question de la population hispanophone aux États-Unis est très complexe.

Le sénateur Carney: Merci de cette précision, monsieur.

Le sénateur Corbin: C'est un peu tordu.

Le sénateur Carney: Je le dis respectueusement.

Le sénateur Carney: Vous avez affirmé que nous ne reviendrons pas aux rapports privilégiés que nous avions avec les États-Unis et que le Mexique est en train de devenir plus important que le Canada pour les Américains. Sur quoi appuyez-vous cet argument? Il est vrai que nous sommes 30 millions de Canadiens et qu'il y a 100 millions de Mexicains, mais le

other's biggest and best customers. We have information before the committee that Canada is the number one market for 39 states.

Given that huge economic dependency, which is a special relationship, would you elaborate on your statement that we are not going to get the special relationship back and that Mexico is becoming more important?

Ms. Macdonald: By special relationship, I mean the old assumptions of Canadian foreign policy. Canada and the U.S. had a very close relationship, in which Canada could approach the United States behind closed doors in Washington and get what we wanted. We had a kind of cozy relationship — which still exists in some ways.

Some people have said that, once the U.S. went off the gold standard in 1973 and did not consult Canada, that was the end of the old, cozy relationship that many people in Canada think we should try to get back to, because the U.S. is so special to us.

The U.S. is special to us, and I agree that the Canada-U.S. economic relationship is more important than the U.S.-Mexico relationship. However, I think the reality has changed. Partly, it gets back to this issue of changing politics in the United States, the growth and demographic shift towards the south-southwest of the United States, the growth of the Latino population in the south-southwest, et cetera. It has been argued that the political weight within the United States has been shifting to the south, away from the Canada-U.S. border towards the U.S.-Mexican border.

While I certainly would argue that Canada and the U.S. are very important to each other and that Canada is very important to the United States, the U.S. political system does not seem to be able to take into account very successfully the importance of Canada to the United States. We tend to get taken for granted and Mexico does not.

I am not saying that they are better friends than we are, and I would strongly argue against the idea that there is some kind of zero-sum relationship here, that if Mexico gets closer to the U.S. then we are less close to the United States and we lose from the strengthening of the Mexican relationship. The promise of the North American Free Trade Agreement is that we can all grow together and all benefit from each other's prosperity and closer ties, not that one partner will lose out at the expense of another if the other grows closer to Washington.

Senator Carney: I want to turn now to border measures. You say in your statement that it would be short-sighted not to recognize that the United States would want to treat its two

Canada et les États-Unis ont les échanges commerciaux les plus importants au monde; nos deux pays sont les meilleurs clients l'un de l'autre. D'après l'information qu'a reçue le comité, le Canada est le marché numéro un pour 39 États américains.

Compte tenu de cette énorme dépendance économique, ce qui se traduit par des relations privilégiées, pouvez-vous nous préciser ce que vous voulez dire quand vous affirmez que nous ne rétablirons pas nos anciennes relations et que le Mexique est en voie de devenir plus important?

Mme Macdonald: Quand je parle de relations privilégiées, je veux parler des prémisses sur lesquelles reposait traditionnellement la politique étrangère canadienne. Le Canada et les États-Unis entretenaient des liens très étroits, qui faisaient que nous pouvions discuter avec les Américains derrière des portes closes, à Washington, et obtenir ce que nous voulions. Nous avions des liens de familiarité, en quelque sorte, ce qui est encore le cas à certains égards.

Certaines personnes affirment que c'est l'abandon de l'étalon-or par les Américains en 1973, sans que le Canada soit consulté, qui a mis fin à ces liens de familiarité auxquels bien des gens au Canada voudraient revenir parce que les États-Unis ont une importance particulière pour nous.

Les États-Unis ont effectivement une importance particulière pour nous, et je dirais que les liens économiques canado-américains sont plus importants que les liens américano-mexicains. Mais la réalité a changé. C'est en partie à cause du changement de politique aux États-Unis, de la croissance et du nouveau poids démographique du sud et du sud-ouest des États-Unis, de l'augmentation de la population latino-américaine dans cette région, et ainsi de suite. Certains observateurs soulignent que le poids politique aux États-Unis se déplace vers le sud, vers la frontière américano-mexicaine, de plus en plus loin de la frontière canado-américaine.

Il est certain que le Canada et les États-Unis sont très importants l'un pour l'autre et que le Canada est très important pour les États-Unis, mais le système politique américain ne semble pas vraiment capable de tenir compte de cette importance. Les Américains ont tendance à nous tenir pour acquis, mais ils n'ont pas la même attitude envers les Mexicains.

Je ne dis pas qu'ils sont meilleurs amis que nous et je suis d'avis qu'il ne faut surtout pas croire qu'il y a en quelque sorte des relations à somme nulle entre les trois pays, à savoir que si le Mexique se rapproche des États-Unis, nous devons nécessairement nous en éloigner et y perdre au change à cause du renforcement des liens mexicano-américains. Ce que nous promettait l'Accord de libre-échange nord-américain, c'est que nous pourrions tous croître ensemble et bénéficier de notre prospérité mutuelle et de nos liens plus étroits, et non qu'un des partenaires serait écarté si l'autre resserrait ses liens avec Washington.

Le sénateur Carney: J'aimerais que nous parlions des mesures frontalières. Vous avez dit dans votre exposé que ce serait faire preuve de courte vue de ne pas reconnaître que les Américains

borders somewhat symmetrically. It actually has three borders, because it also borders on Russia. We will take the two you specified.

Ms. Macdonald: We tend to ignore that one.

Senator Carney: I have sat on several border committees with Canadians and Americans, and my first point is that our border problems are quite different. We are involved heavily in transport, paperwork and agricultural problems, and we do not have anything like the obsessive focus of American politicians on the movement of people across the borders and the fact that California is now becoming heavily Spanish-speaking. We do not have anything like that.

You also say that the U.S. tends to adjust its security concerns with ineffective measures, such as militarization of the borders or entry and exit control systems. Obviously, the question is what you consider effective border measures, given the fact that the border issues are different. What would you suggest?

Ms. Macdonald: I certainly agree with that. I am not suggesting that we need the same measures, but we need to look at border issues regionally.

Senator Carney: That is not what you say here. You say it would be short-sighted not to recognize that the U.S. will want to treat its two borders somewhat symmetrically.

Ms. Macdonald: That is why we need a regional perspective on how the borders are organized. I am referring there to section 110 of the *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* (IIRAIRA).

Senator Carney: That clarifies your text. You say we need to find solutions to problems at both of the United States land borders. You are not suggesting it is the same solution for both borders.

Ms. Macdonald: No, I think we need to coordinate our approaches, and where there are good practices that are being developed at the Canada-U.S. border, such as the FAST pass system, the NEXUS program, high-tech surveillance mechanisms, et cetera —

Senator Carney: Are those effective border issues? I am trying to get you to stipulate for the purposes of our report what you consider to be the more effective border measures.

Ms. Macdonald: We can draw from the lessons of the U.S.-Mexican border where they have tried to stop people they do not want to cross from crossing and have been completely ineffective in doing that by building walls or patrolling heavily.

voudront traiter leurs deux frontières de façon asymétrique. En fait, ils ont trois frontières, parce qu'ils sont également limitrophes de la Russie. Mais nous allons nous limiter aux deux frontières dont vous avez parlé.

Mme Macdonald: Nous avons tendance à oublier la troisième.

Le sénateur Carney: J'ai siégé à plusieurs comités composés de Canadiens et d'Américains chargés d'examiner la question de la frontière, et je voudrais souligner tout d'abord que nos problèmes frontaliers sont un peu particuliers. Nous avons de nombreux problèmes sur les plans du transport, de la paperasserie et de l'agriculture, et nous ne sommes absolument pas aussi obsédés que les politiciens américains par la circulation des personnes de part et d'autre de la frontière et par le fait que la Californie est en train de s'hispaniser considérablement. Nous n'avons pas ces préoccupations.

Vous dites aussi que les Américains ont tendance à chercher à calmer leurs inquiétudes en matière de sécurité par des mesures inefficaces, par exemple la militarisation des frontières ou les systèmes de contrôle des entrées et des sorties. Il faut donc se demander ce que vous considéreriez comme des mesures efficaces, compte tenu du fait que les problèmes aux frontières sont différents. Que suggérez-vous?

Mme Macdonald: Je suis parfaitement d'accord. Je ne dis pas que nous avons besoin des mêmes mesures, mais que nous devons aborder la question des frontières dans une optique régionale.

Le sénateur Carney: Ce n'est pas ce que vous dites ici. Vous dites qu'il serait de courte vue de ne pas reconnaître que les Américains voudront traiter leurs deux frontières de façon légèrement asymétrique.

Mme Macdonald: C'est pourquoi nous devons aborder l'organisation des frontières dans une perspective régionale. Je veux parler de l'article 110 de l'*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*, l'IIRAIRA.

Le sénateur Carney: Voilà qui est plus clair. Vous dites que nous devons trouver des solutions aux problèmes aux deux frontières terrestres des États-Unis. Vous ne suggérez pas les mêmes solutions pour les deux frontières.

Mme Macdonald: Non, je pense que nous devons coordonner nos approches et que, là où il y a de bonnes pratiques en cours de mise en oeuvre à la frontière canado-américaine, par exemple le système de laissez-passer EXPRES, le programme NEXUS, les mécanismes de surveillance de haute technologie, et ainsi de suite...

Le sénateur Carney: Est-ce que ces mesures sont efficaces? J'essaie de vous faire dire, pour les besoins de notre rapport, quelles mesures vous trouveriez les plus efficaces à la frontière?

Mme Macdonald: Nous pouvons tirer des leçons de ce qui a été fait à la frontière américano-mexicaine, où on a essayé d'empêcher les indésirables de traverser la frontière en érigeant des murs ou en patrouillant davantage, ce qui a été tout à fait inefficace.

Senator Carney: I am asking for a fact. I do not know the answer. I know on our border with the U.S. that one of the issues is who carries guns and who does not. The U.S. customs people carry guns. Our customs people do not want to carry guns and have not up to now.

Senator Grafstein: There are 9 million guns in Canada.

Senator Carney: I am talking about the people you meet when you go to immigration and customs.

The Chairman: Go ahead. The question is clear to me.

Senator Carney: It is clear to you. Thank you.

That is a border issue about which I am asking you for information. Do Mexican border people carry guns?

Ms. Macdonald: No, they do not. On the Mexican side, there has been a tradition of not tending to stop people from coming in. It is very open. It is getting back into the United States where there is a problem with huge line-ups and so forth. Mexicans do not have a tradition of heavily patrolling the border. They also have similar concerns to those of Canada about the smuggling of guns into Mexico.

Senator Carney: What exactly are these agricultural crops that are being undercut in Mexico by U.S. subsidies? We tend to think of wheat and things like that.

Ms. Macdonald: That is what "we" think of.

Senator Carney: What is the small Mexican farmer being faced with that is putting him out of business?

Ms. Macdonald: Subsistence crops, mostly corn, which is a concern because that is a staple of the Mexican diet, and beans. However, corn is the main one.

The Chairman: How do you respond to the point that, to get into Canada, you either have to come across the Atlantic, the Pacific or over the U.S. border, that that is about the only way you can get here?

The difference between the Canada-U.S. border and the Mexican-U.S. border is that the people from the Western Hemisphere south of the Rio Grande — and I know many of them from Colombia and Peru — make their way to the United States through Mexico, by using that border. It is a difficult border to patrol. They have a river that you can wade across at certain times. On the Mexican side, they do not interfere that much. On the American side, as you said, they have been unsuccessful.

To patrol a border of 1,500 miles, or whatever it is, with all kinds of people for all kinds of reasons, from escaping poverty or whatever they are doing, is it not a totally different situation than

Le sénateur Carney: Je voudrais des faits. Je ne connais pas la réponse. Je sais qu'une des questions qui se posent, à notre frontière avec les États-Unis, c'est de savoir qui porte des armes et qui n'en porte pas. Les douaniers américains sont armés, mais nos douaniers ne veulent pas l'être et ne le sont pas jusqu'ici.

Le sénateur Grafstein: Il y a 9 millions d'armes à feu au Canada.

Le sénateur Carney: Je veux parler des gens que vous rencontrez quand vous passez au contrôle d'immigration et aux douanes.

Le président: Allez-y. La question est claire pour moi.

Le sénateur Carney: C'est clair pour vous. Merci.

Il s'agit d'une question sur laquelle vous pouvez peut-être me renseigner. Est-ce que les douaniers mexicains sont armés?

Mme Macdonald: Non, ils ne sont pas armés. Du côté mexicain, la tradition veut qu'on n'essaie pas d'arrêter les gens d'entrer. La frontière est très ouverte. C'est pour retourner aux États-Unis qu'il y a un problème, puisque les files d'attente sont très longues, par exemple. Les Mexicains n'ont jamais patrouillé intensivement la frontière. Et ils ont les mêmes préoccupations que les Canadiens au sujet de l'entrée illégale d'armes à feu au Mexique.

Le sénateur Carney: Quels sont exactement les produits agricoles en difficulté au Mexique à cause des subventions américaines? Nous pensons généralement au blé et aux produits de ce genre.

Mme Macdonald: Nous, oui.

Le sénateur Carney: Mais dans le cas des petits agriculteurs mexicains, qu'est-ce qui les force à fermer boutique?

Mme Macdonald: Il s'agit surtout des produits de subsistance, en particulier le maïs, ce qui est grave parce que c'est un élément de base de l'alimentation mexicaine, avec les haricots. Mais le maïs arrive en première place.

Le président: Que répondez-vous à ceux qui disent que, pour entrer au Canada, il faut traverser l'Atlantique, le Pacifique ou la frontière américaine, que c'est à peu près la seule façon d'arriver ici?

La différence entre la frontière canado-américaine et la frontière mexicano-américaine, c'est que les gens qui viennent de l'hémisphère occidentale, au sud du Rio Grande — et j'en connais beaucoup qui viennent de Colombie et du Pérou —, entrent aux États-Unis en passant par le Mexique, par la frontière mexicano-américaine. C'est une frontière difficile à surveiller. Il y a une rivière qu'on peut franchir à gué à certains moments. Du côté mexicain, il n'y a pas beaucoup de surveillance. Et du côté américain, comme vous l'avez dit, les douaniers n'ont pas beaucoup de succès.

La surveillance d'une frontière de 1 500 milles — ou quelque chose du genre — que toutes sortes de gens veulent traverser pour toutes sortes de raisons, pour échapper à la pauvreté ou pour

we have on the Canada-U.S. border? How can you possibly treat them the same?

Ms. Macdonald: I am not arguing to treat them the same. I am saying it would be short-sighted to ignore the problems the U.S. is thinking about at its southern border when we think about our southern border with the United States. The United States will have a regional perspective that will take into account both borders and, whether they do it rationally or not, will tend to apply the solutions they are adopting at the southern border to the northern border. We have to take that into account when we think about our border relationship, but not that we want to adopt the same measures.

The Chairman: Their problem is not with our border. Their problem is with their southern border.

Ms. Macdonald: That is not what the Americans will tell you. I heard on the CBC the other day an American Congressman saying that the northern border is the problem now.

The Chairman: People who do not understand the issue may say that, but anybody who knows anything about it would have to say, would he or she not, that the problem they have is with the southern border?

Ms. Macdonald: Their concern now is not migration; it is terrorism. Their belief is that somehow we have operated a Club Med for terrorists in Canada, and their belief now is that the Canada-U.S. border is some kind of a sieve.

Senator Corbin: I am glad you raised the farm problem. I listened to a Canadian professor who teaches at one of the universities in Mexico, and he identified that as a major problem for President Fox. Would you have any insights in terms of the impact of that on the mid-term bi-cameral elections coming up? Do you care to get involved in that area? Is it a sufficiently deep-seated problem that it could be obnoxious for the government in the short term or even longer run?

Ms. Macdonald: Yes, the current government is facing a wide range of challenges and concerns about its inability to deliver on the promises it made when it came to office in the first democratic elections Mexico had.

It promised economic growth. As was discussed earlier, it has seen considerable growth but that growth is slowing down dramatically and is virtually stagnant now. That economy is currently not doing well because of the decline in the U.S. economy. The agricultural crisis is adding to those problems. It is unable to get fiscal reform through Congress. It is facing a wide range of problems.

Senator Corbin: So the honeymoon is over?

autre chose, n'est-elle pas entièrement différente de la situation à la frontière canado-américaine? Comment serait-il possible de traiter les deux frontières de la même façon?

Mme Macdonald: Je ne propose pas de les traiter de la même façon. Je dis que nous manquerions de clairvoyance si nous ne tenions pas compte des problèmes qui inquiètent les Américains au sujet de leur frontière Sud quand nous réfléchissons, de notre côté, à notre frontière Sud avec les États-Unis. Les Américains vont adopter une perspective régionale qui va tenir compte de leurs deux frontières et, qu'ils le fassent rationnellement ou non, ils vont avoir tendance à appliquer à leur frontière Nord les mêmes solutions qu'à leur frontière Sud. Nous ne devons pas oublier cela dans notre réflexion sur nos relations avec nos voisins, mais je n'ai pas dit que nous devrions adopter les mêmes mesures.

Le président: Le problème, pour eux, ne se situe pas à notre frontière. Il se situe à leur frontière Sud.

Mme Macdonald: Ce n'est pas ce que les Américains vous diront. J'ai entendu l'autre jour à la CBC un membre du Congrès américain qui affirmait que le problème, maintenant, c'est la frontière Nord.

Le président: C'est ce que peuvent dire les gens qui ne comprennent pas la situation, mais ceux qui sont au courant vont sûrement dire, il me semble, que le problème, pour les Américains, se situe à la frontière Sud, non?

Mme Macdonald: Ce qui les inquiète ces temps-ci, ce ne sont pas les migrations, c'est le terrorisme. Ils croient que le Canada est en quelque sorte un Club Med pour terroristes et que la frontière canado-américaine est ni plus ni moins qu'une passoire.

Le sénateur Corbin: Je suis content que vous ayez soulevé le problème de l'agriculture. J'ai écouté un professeur canadien qui enseigne dans une des universités mexicaines; il a dit qu'il s'agissait d'un problème majeur pour le président Fox. Pourriez-vous nous dire quel effet cela pourrait avoir sur les élections de mi-mandat qui s'en viennent pour les deux chambres? Êtes-vous prête à nous parler de cette question? Est-ce un problème suffisamment profond pour que le gouvernement risque d'en souffrir à court terme, ou même à plus long terme?

Mme Macdonald: Oui, le gouvernement actuel connaît toutes sortes de difficultés parce qu'il a été incapable de tenir les promesses qu'il avait faites quand il est arrivé au pouvoir à l'occasion des premières élections démocratiques tenues au Mexique.

Il avait promis la croissance économique. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, le pays a connu une croissance marquée, mais cette croissance est en train de ralentir considérablement; elle est maintenant presque stagnante. L'économie mexicaine n'est pas en très bonne posture actuellement à cause du déclin de l'économie américaine. Et la crise agricole ajoute à ces problèmes. Le gouvernement n'a pas réussi à faire adopter sa réforme financière par le Congrès. Il a beaucoup de problèmes.

Le sénateur Corbin: Alors, la lune de miel est terminée?

Ms. Macdonald: The honeymoon is over. There is disenchantment. The whole debacle of informed policy in the inability of the Mexican government to deliver on its promise that it would get the United States to provide some kind of immigration reform policy, which got undermined by the attacks on September 11 — this is very destructive to the current government. It may hold on, but I think that it is facing rough times ahead.

Senator Di Nino: Following up on the line of discussion we were having, in talking about trade between Canada and the U.S., you said something to the effect of Canadian products being invisible in the U.S.

Looking at it through the lens of September 11, we have seen a number of legislative initiatives by the Americans — the bioterrorism legislation, the new Farm Bill, et cetera. One of the things that your comment raised in my mind is that there is some discussion taking place about identifying countries of origin and labeling products to that effect much more so than they are now.

Have you had an opportunity to look at this?

Ms. Macdonald: No, I have not been following that close enough to comment on it.

Senator Day: Following up on Senator Corbin's question, and keeping in mind that part of the difficulty with the current government is its inability to spread the wealth and Mr. Fox's "NAFTA plus," am I correct in reading your recommendations to be that one of the things that we could do as parliamentarians and Canadians to help improve the situation in Mexico is to encourage some of those trilateral organizations that help resolve programs? You also talked about bilateral contacts.

However, from the point of view of trying to help that country achieve its obvious necessary goal, am I interpreting you correctly?

Ms. Macdonald: Yes, and I think that is why the Mexican government has been so active in its visionary approach, because they have not seen what they hoped to see out of NAFTA, that being a narrowing of the gap between Mexico on the one hand and Canada and the U.S. on the other. That is why they are trying to put forward these proposals, which we should take seriously and examine carefully, about mechanisms by which we can support their development. Again, this is not a zero-sum game. If Mexico does better, Canada will do better. We will have more markets for our goods and we will have a more stable and predictable relationship with our North American partners.

Senator Day: Are there any obvious ones?

Ms. Macdonald: As I said, the North American Development Bank is something we should look at. The Canadian government has so far rejected signing on to that arrangement because it seems

Mme Macdonald: La lune de miel est terminée. Les gens sont déçus. La débâcle de la politique éclairée, entraînée par l'incapacité du gouvernement mexicain à obtenir des États-Unis une politique de réforme de l'immigration, comme il l'avait promis, en bonne partie à cause des attentats du 11 septembre... Tout cela est très destructeur pour le gouvernement en place. Il tiendra peut-être le coup, mais je pense qu'il va connaître des temps difficiles.

Le sénateur Di Nino: Dans le même ordre d'idées, en ce qui concerne les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, vous avez dit quelque chose au sujet du fait que les produits canadiens étaient invisibles aux États-Unis.

Dans le sillage du 11 septembre, les Américains ont pris un certain nombre de mesures législatives, par exemple sur le terrorisme et l'agriculture. Votre commentaire m'a rappelé qu'il y avait été question d'identifier le pays d'origine et d'étiqueter les produits beaucoup plus clairement que ce qui se fait maintenant.

Avez-vous eu l'occasion de vous pencher sur cette question?

Mme Macdonald: Non, je n'ai pas suivi ce dossier d'assez près pour faire des commentaires.

Le sénateur Day: Pour faire suite à la question du sénateur Corbin, et compte tenu du fait que les difficultés du gouvernement en place viennent en partie de son incapacité à répartir la richesse et à mettre en place le «NAFTA plus» cher à M. Fox, est-ce que j'ai raison, en lisant vos recommandations, de croire qu'une des choses que nous pourrions faire en tant que parlementaires et en tant que Canadiens pour aider à améliorer la situation au Mexique, ce serait d'encourager certaines des organisations trilatérales qui peuvent aider à résoudre les problèmes? Vous avez parlé aussi de contacts bilatéraux.

Cependant, pour ce qui est d'essayer d'aider ce pays à atteindre son objectif, ce qui est manifestement nécessaire, est-ce que j'interprète correctement vos propos?

Mme Macdonald: Oui, et je pense que c'est la raison pour laquelle le gouvernement mexicain a cherché aussi activement à appliquer son approche visionnaire; c'est parce qu'il n'a pas obtenu les résultats escomptés dans le cadre de l'ALENA, c'est-à-dire le rétrécissement de l'écart entre le Mexique, d'une part, et le Canada et les États-Unis, de l'autre. C'est pourquoi il a voulu présenter ces propositions, que nous devrions prendre au sérieux et étudier attentivement, au sujet des mécanismes qui nous permettraient de soutenir le développement du Mexique. Encore une fois, ce n'est pas un jeu à somme nulle. Si le Mexique prospère, le Canada prospérera lui aussi. Nous aurons de plus nombreux débouchés pour nos produits, et nous aurons des rapports plus stables et plus prévisibles avec nos partenaires nord-américains.

Le sénateur Day: Y a-t-il des solutions évidentes?

Mme Macdonald: Comme je l'ai déjà dit, la Banque nord-américaine de développement est une des choses que nous devrions envisager. Le gouvernement canadien a refusé jusqu'ici

that it has so far been quite ineffective and inefficient. That is probably the case, but we could look at it seriously to see how reforms could be made and see how Canada could buy in.

One of our problems is that we do not give aid to Mexico because it is not one of the poorer developing countries. It is a middle-income developing country so we do not have real aid to Mexico, although we have some small funds out of the embassy.

It is hard to come up with other types of recommendations, but we should look at regional development funds similar to the European regional development funds that have been very successful in bringing up the standards of living in the poorer European countries over decades.

Immigration is another area that is of great interest to the Mexicans, because when Mexicans move to the United States or Canada and get jobs, they send money home to their communities and that money is often invested productively or directed toward supporting the families that are left behind. That is another mechanism that I mentioned in my recommendations because it is a kind of income-distribution mechanism.

Also, the Mexican government itself has to do more to redistribute income. The wealth that is going into Mexico must be better distributed. The policies of state cutbacks to social services and so forth, which were implemented along with NAFTA, have not succeeded in addressing those problems of poverty to which I referred. Perhaps there is a role for us to advise Mexico on how to do social programs that work and on how to redistribute income within the country.

The Chairman: Honourable senators, on your behalf, I want to thank Professor Macdonald for staying so late.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, April 9, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:30 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, this is our 24th and possibly our final meeting on this subject.

I welcome, from the Canadian Trucking Alliance, Mr. David Bradley, Chief Executive Officer, and Ms. Elly Meister, Vice-President, Public Affairs.

de signer l'accord à ce sujet-là parce que c'est une organisation qui semble manquer d'efficacité et d'efficience. C'est probablement le cas, mais nous pourrions examiner la question sérieusement pour voir comment il serait possible d'apporter des réformes et comment le Canada pourrait s'y joindre.

Un de nos problèmes, c'est que nous ne fournissons pas d'aide au Mexique parce que ce n'est pas un des pays en développement les plus pauvres. C'est un pays en développement à revenu intermédiaire, ce qui fait que nous ne lui envoyons pas véritablement d'aide, à part quelques fonds par l'intermédiaire de l'ambassade.

Il est difficile d'en arriver à d'autres types de recommandations, mais nous devrions envisager la mise en place de fonds de développement régional similaires aux fonds européens, qui ont été très utiles pour relever le niveau de vie des pays européens les plus pauvres depuis quelques décennies.

L'immigration est une autre question qui intéresse beaucoup les Mexicains parce que, quand il y en a qui s'installent aux États-Unis et au Canada et qui y trouvent du travail, ils envoient de l'argent dans leur communauté. Souvent, cet argent est investi de façon productive ou sert à soutenir les familles restées au Mexique. C'est un autre mécanisme que j'ai mentionné dans mes recommandations parce que c'est en quelque sorte un moyen de redistribuer les revenus.

Mais le gouvernement mexicain doit aussi en faire plus de son côté pour redistribuer les revenus. La richesse qui entre au Mexique doit être mieux répartie. Les compressions imposées par les États dans les services sociaux, par exemple, en même temps que la mise en oeuvre de l'ALENA, ont empêché de résoudre les problèmes de pauvreté dont j'ai déjà parlé. Nous pourrions peut-être donner des conseils au Mexique sur la façon de mettre en oeuvre des programmes sociaux qui fonctionnent et de redistribuer les revenus à l'intérieur du pays.

Le président: Chers collègues, je remercie en votre nom Mme Macdonald d'être restée si tard.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 9 avril 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 30 pour faire une étude et présenter un rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, c'est notre 24^e et peut-être notre dernière séance sur ce sujet.

Je souhaite la bienvenue aux représentants de l'Alliance canadienne du camionnage, M. David Bradley, président-directeur général, et Mme Elly Meister, vice-présidente des Affaires publiques.

As you know, we are studying the problems of the Free Trade Agreement 15 years later. Some of us were on the original committee when the agreement was made 15 years ago.

We have had information that our trade with the United States depends partly on a truck crossing the frontier every two-and-one-half seconds. If that delay becomes any greater, this obviously has major implications for us.

Mr. David Bradley, Chief Executive Officer, Canadian Trucking Alliance: Honourable senators, I will try to be brief. I can sometimes be a bit passionate about some of these issues, and Ms. Meister will kick me under the table if I am.

This is obviously a very timely discussion, given current events, and one that is extraordinarily important to us. The chairman mentioned that a truck crosses the Canada-U.S. border every 2.5 seconds. That is correct. There are approximately 14.3 million truck crossings a year, most of those centred on the busiest border crossings, obviously. Seventy per cent of Canada's trade with the United States moves by truck, and that is a reflection of changing manufacturing production and inventory techniques over the last 25 years.

I am often asked, relating to the discussion underway, how things are at the border now and how we see them moving over the next few years. Clearly, the events of September 11 have had an indelible impact on the situation at the border. However, since the Iraq conflict began, we have not seen the kind of delays that were visited upon the industry in those first few weeks following September 11. That is, in large part, a credit to the agencies — customs, immigration, police forces, industry, et cetera — on both sides of the border who worked together in a much more coordinated fashion this time, whereas we were really learning on the fly following September 11.

Two other factors are at play that we should bear in mind, and we should not be complacent about them. The first is that the economies in both countries are slowing. The U.S. economy has been in the doldrums for the last couple of years and not showing any real signs of recovery. Canada is usually a good leading indicator of economic activity, and we have seen some choppiness and sluggishness in the Canadian trucking industry over the last few months. That, combined with the fact that we have seen an approximate 20 to 25 percent reduction in car traffic at the busiest border crossings has enabled the resources, particularly on the U.S. side, to deal with the traffic. While we have had intermittent and, at times, extended delays — just yesterday, at the Ambassador Bridge we were looking at up to five-hour delays — we have not seen the kind of horrific delays that followed September 11.

Je rappelle que nous étudions les problèmes engendrés par l'Accord de libre-échange 15 ans après sa mise en place. Certains d'entre nous faisaient déjà partie du comité lorsque cet accord a été conclu.

Nous avons été informés que nos échanges avec les États-Unis dépendent notamment d'une cadence de passage à la frontière d'un camion toutes les deux secondes et demie. Tout délai plus long a des répercussions importantes.

M. David Bradley, président-directeur général, Alliance canadienne du camionnage: Honorables sénateurs, je serai très bref. Je m'emballe parfois quand je parle de ces problèmes, mais Mme Meister me donnera un coup de pied sous la table.

Cette discussion tombe de toute évidence à point nommé en raison des événements actuels et elle est extrêmement importante pour nous. Le président a signalé qu'un camion traverse la frontière canado-américaine toutes les deux secondes et demie, et c'est bien cela. Environ 14,3 millions de camions par an traversent la frontière, la plupart de ces passages étant, bien entendu, concentrés aux postes frontaliers les plus fréquentés. Soixante-dix pour cent des marchandises faisant l'objet d'échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont transportées par camion grâce à l'évolution de la production manufacturière et des techniques de stockage au cours des 25 dernières années.

À propos de la discussion en cours, on me demande souvent quelle est la situation à la frontière et comment nous pensons qu'elle évoluera au cours des prochaines années. Les événements du 11 septembre ont indéniablement eu un impact indélébile sur la situation à la frontière. Cependant, depuis le début du conflit en Iraq, nous n'avons plus vu de retards comparables à ceux auxquels nous avons dû faire face au cours des premières semaines qui ont suivi les attentats du 11 septembre. L'amélioration de la situation est due en grande partie à une collaboration nettement accrue entre les divers intervenants — services douaniers, services de l'immigration, services de police, industrie, et cetera — et aux leçons que nous avons apprises à la suite de ces attentats.

Deux autres facteurs qui ne doivent pas être perdus de vue ni pris à la légère interviennent également. Le premier est un ralentissement économique dans les deux pays. L'économie américaine est dans le marasme depuis deux ans et ne manifeste aucun signe concret de reprise. Le Canada est généralement un bon indicateur avancé de l'activité économique et le secteur canadien du camionnage est en proie à une certaine instabilité et à une certaine apathie depuis quelques mois. Si l'on tient compte du fait que le nombre de voitures aux postes frontaliers les plus fréquentés a diminué d'environ 20 à 25 p. 10, cela a permis, surtout du côté américain, d'assurer le passage rapide des véhicules avec les ressources actuelles. Quelques délais prolongés se sont encore produits à l'occasion, et par intermittence — hier encore, au pont Ambassador, les retards pouvaient atteindre cinq heures —, mais plus des délais interminables, comparables à ceux qui ont suivi les événements du 11 septembre.

The problems at the border predate September 11. We have had problems in terms of infrastructure, of systems on both sides of the border that did not talk to each other, and particularly in terms of different focuses, Canada always being much more focused on trade facilitation, programs like electronic pre-clearance and that sort of thing, whereas the Americans have always had a much stronger focus on security. Obviously, since September 11, we know why, and that has not let up at all.

We have had some significant achievements over the last year and a half with the 30-point Smart Border Accord that Deputy Prime Minister Manley has been able to negotiate with Governor Ridge. We should not underestimate how significant it was to get the Americans to the table to talk about a bilateral customs system at the border and to actually come up with an agreement at the end of the day. There is still much work to be done, both in terms of the details of the 30-point Smart Border Accord and investment in the infrastructure to allow those systems to actually function efficiently, but that has been a very positive effort.

However, we have seen actions in more recent months from other parts of what now has become Homeland Security focusing much more on entry-exit controls of people, proposals for pre-notification of manifest data and these types of things, all of which I can attempt to discuss, but which could scupper the gains made under the 30-point Smart Border Accord and have significant impacts on transborder, just-in-time shipments.

My members and I believe that the number one economic issue facing Canada right now is ensuring that we have access to that market. Perhaps our greatest economic asset has been that unequalled and open access to the U.S. market of which most other countries in the world are very envious. However, it is also our greatest vulnerability. As we have seen in the last year and a half or so, we must be very sensitive to those issues that can disrupt the fragile equilibrium that keeps things moving smoothly across the border.

Given that we are talking about relations, I cannot avoid making some sort of comment on what has been happening, or not happening, in recent days, that is, pronouncements on both sides of the border that are probably less than helpful. We have heard numerous discussions and anecdotal information that suggests that at times, Canadian truck drivers have been treated perhaps on a less than friendly basis in the United States, but I have no proof of that. These are anecdotal and third- or fourth-hand reports. I suspect that there are always individuals who will attempt to do things that are more or less appropriate. For the most part, we have not seen any great backlash. I have been in Washington in the last week and did not really sense that.

I do think, though, that things will potentially be subtler than that going forward. Again, if we want to keep direct investment flowing into Canada, we must do everything we can to not only repair whatever damage there may or may not be to the

Les problèmes frontaliers sont antérieurs au 11 septembre. En effet, il y avait déjà des problèmes d'infrastructure, de manque de communication entre les systèmes des deux côtés de la frontière et surtout de ciblage différent, le Canada ayant toujours mis surtout l'accent sur la facilitation des échanges, sur des programmes comme le programme de prédédouanement électronique, alors que les États-Unis ont toujours accordé beaucoup plus d'importance à la sécurité. Nous savons pourquoi depuis le 11 septembre et il n'y a eu aucun relâchement à cet égard.

Nous avons réalisé des progrès importants depuis 18 mois, grâce à l'Accord sur la frontière intelligente que le vice-premier ministre Manley a négocié avec le gouverneur Ridge. Il ne faut pas sous-estimer l'importance des efforts déployés pour convaincre les Américains de discuter de l'instauration d'un système douanier bilatéral à la frontière et conclure un accord. On a encore du pain sur la planche, mais l'accord en 30 points sur la frontière intelligente et l'investissement dans l'infrastructure pour assurer l'efficacité de ce système représentent un effort très constructif.

Cependant, au cours des derniers mois, d'autres secteurs de l'actuel Homeland Security Department (département de la Sécurité du territoire) ont axé beaucoup plus leurs efforts sur les contrôles des entrées-sorties de voyageurs, sur les propositions de préavis concernant les données importantes et autres initiatives de ce genre, que je tenterai d'évoquer, mais qui pourraient saboter les progrès réalisés grâce à l'Accord en 30 points sur la frontière intelligente et avoir des répercussions très néfastes sur les livraisons transfrontalières juste à temps.

Les membres de mon association et moi-même pensons que la principale priorité économique actuelle du Canada est d'assurer l'accès à ce marché. Ce qui est peut-être notre principal atout économique est cet accès libre et unique au marché américain que nous envient la plupart des autres pays. C'est toutefois également notre plus grande vulnérabilité. Comme nous avons pu le constater au cours des 18 derniers mois, nous sommes très vulnérables aux événements susceptibles de perturber le fragile équilibre qui permet d'assurer le passage facile des marchandises à la frontière.

Étant donné que les présentes discussions portent sur les relations, je ne puis m'empêcher de faire des commentaires sur certains événements récents, à savoir sur les déclarations qui ont été faites des deux côtés de la frontière et qui n'ont probablement pas amélioré les relations. D'après de nombreux entretiens qui ont eu lieu et d'après des informations anecdotiques, il semblerait que les camionneurs canadiens n'aient pas toujours été traités avec beaucoup de courtoisie aux États-Unis, mais je n'en ai aucune preuve formelle. Il s'agit d'informations anecdotiques rapportées par des tiers. Je présume qu'il y aura toujours des personnes ayant une attitude déplacée. Nous n'avons toutefois pas été témoins d'un incident majeur. Je suis allé à Washington la semaine dernière et n'ai perçu aucune réaction d'animosité.

Il est toutefois possible que les réactions soient beaucoup plus subtiles que cela. Si nous voulons maintenir l'investissement direct au Canada, il est nécessaire de faire tout en notre pouvoir non seulement pour réparer les éventuels dommages dans les relations

relationship between the two countries — clearly they are our biggest customer as well as our best friend — but we also must remove any uncertainty from the border.

Some people said, following September 11, that just-in-time inventory systems were going to go the way of the buffalo. I do not believe that for a moment. In fact, I think the pressure is on, given current economic circumstances, to step up efficiency and productivity; therefore, there will be even more reliance on just-in-time inventory systems. However, transborder, just-in-time inventories could be in some peril. It behooves us then to ensure that we move ahead with the 30-point Smart Border Accord and build upon it. Again, I believe that is the biggest economic issue that the country faces at the present time.

We also feel somewhat exposed. Governor Ridge and Deputy Prime Minister Manley have done a wonderful job and many people have pointed to their unique relationship. However, it is important that the relationship be expanded beyond those two gentlemen on both sides of the border.

In terms of Mexico and the NAFTA perspective, certainly the trucking industry has been a great if indirect beneficiary of NAFTA. We have seen a marked shift in trade flows, from east-west to north-south, most of that moving by truck. We have seen our activity levels increase significantly over the last 10 years.

In relation to transportation, one might say that NAFTA never existed or was discarded very early on. That happened when, under the Clinton administration, the United States decided unilaterally not to open the southern border to transborder trucking and to investment in Mexican trucking companies. All of the effort and the mandate that was supposed to occur in terms of standardization of trucking regulations — truck weights, dimensions, those sorts of things — on a North American basis went out the window. Now, the Land Transportation Standards Subcommittee of NAFTA does meet, but is basically made up of government people, while industry is excluded from the table. I find that odd, but I do not think the blame for that rests with Canada. However, the committee has been impotent in terms of moving the yardsticks.

One must now question, under this new world order, the future of NAFTA, and certainly whether we will ever get back on track as it pertains to transportation. I am not particularly hopeful at this time.

Clearly, Mexico's truck traffic is not in the same league as that of the United States. That is a reflection of the amount of trade. Obviously the U.S. towers over Mexico in terms of the trade relationship between the two countries. However, there are some important signals to watch for there. For example, Mexican exports into the United States have been growing exponentially over recent years, whereas Canada's share of U.S. imports has been relatively stagnant. People in Industry Canada and

entre les deux pays — étant donné que les États-Unis sont indéniablement nos principaux clients et nos meilleurs amis —, mais aussi pour effacer toute incertitude à la frontière.

Après les attentats du 11 septembre, certaines personnes ont mentionné que les systèmes de stockage juste à temps subiraient le même sort que les bisons. Je ne le crois pas un seul instant. En fait, je pense que la conjoncture économique actuelle nous incite à accroître l'efficacité et la productivité et que, par conséquent, on aura encore davantage recours à ces systèmes de stockage. Cependant, les livraisons transfrontalières juste à temps pourraient être en danger. Par conséquent, nous devons mettre l'Accord en 30 points sur la frontière intelligente en oeuvre pour améliorer la situation. Je pense que c'est le principal enjeu économique actuel.

Nous nous sentons en outre quelque peu vulnérables. Le gouverneur Ridge et le vice-premier ministre Manley ont fait de l'excellent travail et de nombreux observateurs ont signalé le caractère particulier de la relation entre ces deux hommes. Cependant, il est important que cette relation ne se limite pas aux contacts personnels entre ces deux hommes.

En ce qui concerne le Mexique et l'ALENA, le secteur du camionnage a tiré un grand profit, quoique indirect, de cet accord. Le flux des échanges a changé de façon marquée et s'est déplacé de la direction est-ouest à la direction nord-sud, le transport étant principalement assuré par voie routière. Notre niveau d'activité a considérablement augmenté au cours des 10 dernières années.

En ce qui concerne le transport, on pourrait considérer que l'ALENA était inexistant ou qu'il a été abandonné peu de temps après sa création. Ce fut le cas lorsque, sous l'administration Clinton, les États-Unis ont décidé unilatéralement de fermer leur frontière sud au camionnage transfrontalier et à l'investissement dans des entreprises de camionnage mexicaines. Tous les efforts et le mandat qui était prévu en ce qui concerne l'uniformisation des règlements sur le camionnage — poids des véhicules, dimensions, et cetera — à l'échelle nord-américaine ont été oubliés. Actuellement le Sous-comité des normes relatives aux transports terrestres de l'ALENA se réunit, mais il est essentiellement composé de représentants du gouvernement et l'industrie en est exclue, ce que je trouve étrange, mais je ne pense pas que ce soit à cause du Canada. Quoi qu'il en soit, le comité n'a pas pu aller de l'avant et est resté impuissant.

Il convient maintenant de se poser des questions sur l'avenir de l'ALENA dans le contexte du nouvel ordre mondial actuel. On peut en tout cas se demander si nous le remettons sur la bonne voie en ce qui concerne les transports. Je ne suis pas particulièrement optimiste pour l'instant.

Le secteur du camionnage mexicain ne fait pas partie de la même ligue que le secteur américain. Cette différence est liée au volume des échanges. De toute évidence, les États-Unis dominent les relations commerciales entre les deux pays. Cependant, quelques signaux importants méritent notre attention. Par exemple, les exportations mexicaines aux États-Unis se sont accrues dans d'énormes proportions au cours des dernières années alors que la part canadienne des importations américaines est

elsewhere have forecast that it will not take many years before the primary source of outside American purchases will be Mexico, and not Canada. We must be cognizant of that, particularly now when there is so much uncertainty; we must garner whatever efficiencies and productivities we can to ensure that our industries remain competitive.

I remain extremely bullish. For the most part, relationships remain strong, although strained. I do think that we have some work to do to repair some situations. However, we look forward to trade continuing to grow between the two countries, and it will continue to move by truck. Again, we have a significant amount of work to do to ensure that that continues in an accelerated fashion.

Senator Austin: Mr. Bradley. It was clear, I want to pursue two points with you. Essentially, we have had evidence from a number of witnesses arguing for a common perimeter. Of course, we have also heard from Minister Manley, who was so successful with Secretary Ridge in moving forward the 30-point accord. However, Mr. Manley rejects the validity of a perimeter that would be a common external border.

I have two questions on that. First, would such a perimeter be of any value to the trucking industry and its clients, or would your economic situation remain roughly where it is?

The second question is in the same vein. The answer may be obvious, but there is no common perimeter that would totally secure the U.S. unless it also included movement of people. Could you comment on that?

I know that out in British Columbia, my home province and that of Senator Carney, a good many of our drivers were not born in Canada. They may or may not have citizenship. That is one of the problems to which I would like you to respond.

Mr. Bradley: The concept of perimeter security means different things to different people. For some it means a customs union. The term has been perhaps elasticized. The idea of a customs union brings up so many issues. I do not foresee Canada, Mexico and the U.S. wanting a joint parliament, as they have in Europe. Some people say we should have what Europe has, but obviously it is more complicated than that. In Europe, people and goods travel freely across the borders. The checkpoints are basically shells. I recently had the opportunity to cross some of those borders. I still slowed down because I thought there must be someone sitting in there, but there was not. That would be a terrific situation from an economic point of view.

Certainly, prior to September 11 and in the days following, we supported a move towards a perimeter-security situation to draw some attention away from our border. The horse is out of the barn on that, quite frankly. I do not think there is much point today in talking about perimeter security. So much has been

restée relativement stable. Les fonctionnaires d'Industrie Canada et d'autres observateurs prévoient que d'ici quelques années, la principale source d'achats américains à l'étranger sera le Mexique et plus le Canada. Il est nécessaire que nous en soyons conscients, surtout au cours d'une période de grande incertitude comme celle-ci; il est nécessaire d'exploiter tous nos atouts sur le plan de l'efficacité et de la productivité pour que nos industries demeurent concurrentielles.

Je reste extrêmement optimiste. Les relations demeurent généralement vigoureuses quoique tendues. Nous devons faire des efforts pour arriver à réparer les pots cassés dans certains cas. Nous nous réjouissons toutefois de la croissance des échanges entre les deux pays. Le transport continuera d'être assuré par camion, mais il sera nécessaire de faire des efforts considérables pour qu'il continue de se faire à une cadence accélérée.

Le sénateur Austin: Monsieur Bradley, je voudrais examiner deux points avec vous. Plusieurs témoins ont préconisé l'établissement d'un périmètre commun. Nous avons également entendu le témoignage du ministre Manley qui a été l'artisan de l'accord en 30 points avec le secrétaire Ridge. M. Manley n'est toutefois pas convaincu de l'opportunité de créer un périmètre qui constituerait une frontière externe commune.

J'ai deux questions à vous poser à ce sujet. La première est: l'établissement d'un périmètre de sécurité serait-il intéressant pour le secteur du camionnage et pour ses clients ou votre situation économique resterait-elle pratiquement la même?

La deuxième question est dans le même ordre d'idées. La réponse est peut-être évidente, mais un périmètre commun ne pourrait jamais assurer une sécurité totale aux États-Unis à moins d'inclure également le mouvement des personnes. Pourriez-vous faire des commentaires à ce sujet?

Je sais que dans ma province et celle du sénateur Carney, c'est-à-dire la Colombie-Britannique, un pourcentage élevé des camionneurs ne sont pas nés au Canada. Ils n'ont peut-être pas la citoyenneté canadienne. C'est un des problèmes au sujet desquels je voudrais que vous donniez votre opinion.

M. Bradley: L'interprétation du concept du périmètre de sécurité varie selon la personne. Certaines personnes l'associent à une union douanière. Ce concept a peut-être été interprété dans un sens plus large. La notion d'union douanière soulève de nombreux problèmes. Je ne conçois pas que le Canada, le Mexique et les États-Unis veuillent établir un parlement commun comme en Europe. Certaines personnes recommandent la création d'une union semblable à l'Union européenne, mais ce n'est de toute évidence pas si facile que cela. En Europe, les personnes et les produits circulent librement. Les points de contrôle ne sont plus que des coquilles vides. J'ai eu dernièrement l'occasion de traverser certaines frontières. J'ai ralenti malgré tout parce que je pensais qu'il y avait quelqu'un au poste, mais il n'y avait personne. Ce serait extraordinaire sur le plan économique.

Avant les événements du 11 septembre, nous étions en faveur de la création d'un périmètre de sécurité pour détourner un peu l'attention de notre frontière. Je pense toutefois qu'il n'est plus très utile de parler de ce périmètre de sécurité. Nous avons fait des investissements colossaux dans la sécurité et les systèmes

invested now in the security and customs systems at the northern border that we must try to make those work. We have to contain the plethora of initiatives coming out of Congress every day and start focusing on the kinds of situations involved in your second question.

We are not talking about perimeter security any more. It is a good idea philosophically; however, I cannot see us moving down that road any time in the near future. From the discussions that I have had with my counterparts in the U.S. and with U.S. government officials, I do not think there is the stomach for that. It was not there before the last couple of weeks and I suspect it is not there now.

As for the issues that our drivers are facing, there are problems across the board, no matter where you are from. We are having difficulty now finding drivers to go through the hassle of crossing the border. First, some of them are paid by the mile, so they lose money when they are sitting still. Imagine how frustrating it is to sit there even for one or two hours, which is normal these days.

As much as people say, "Trucking is great, you get to go see the sunshine states," and all that, it is a tough business. Anything that makes it tougher makes it more difficult to find people willing to do it. We have suffered from that.

Clearly, the significant immigrant population working in our driving force compared to the United States, and given that some Commonwealth countries have been singled out for U.S. regulation, has caused some problems for some of our drivers and for some of our companies, although not to the extent that even I might have thought that it would. I am not quite sure what happened, but I suspect that some of those drivers have simply decided that it is not worth crossing the border and are now operating strictly domestically. If you look at the demographics of our industry, we have the oldest labour force in the country. Truck driving is the largest occupation for males in the country, at about 263,000 people. Young people are not coming into the industry and we will have to look to immigration as a source of labour. If we have difficulty using those people in our biggest market, Canada-U.S. trade, that will definitely put more pressure on the situation.

Senator Di Nino: Mr. Bradley, your general message, as I understood it, was one of optimism. You suggested that in general, things have gone and keep on going quite well. Could you share with us, if you have the information, the experience of the American truckers in crossing the border? Is it similar? Is it different?

Mr. Bradley: It has always been easier for U.S. exports to enter Canada. The CCRA has always been more innovative and more technologically based than the U.S. Customs Service. It has always been easier, whether you are Canadian or American,

douaniers à la frontière nord et, par conséquent, nous devons les rentabiliser. Nous devons contenir le flot des initiatives qui viennent quotidiennement du Congrès et concentrer notre attention sur des situations comme celle évoquée dans votre deuxième question.

Nous ne discutons plus de périmètre de sécurité. Le principe était excellent, mais je ne vois pas la possibilité d'emprunter cette voie dans les années à venir. D'après les discussions que j'ai eues avec mes homologues américains et avec des fonctionnaires américains, je ne pense pas que ce concept suscite encore beaucoup d'intérêt. Il n'en a pas été question au cours des deux dernières semaines et je présume qu'il n'en est toujours pas question pour le moment.

En ce qui concerne les problèmes de nos chauffeurs, ils sont généralisés, quelle que soit la région. Nous éprouvons de la difficulté à trouver des chauffeurs disposés à se soumettre à toutes les formalités nécessaires pour traverser la frontière. Certains d'entre eux sont rémunérés en fonction de la distance et perdent par conséquent de l'argent quand ils sont à l'arrêt. Cela doit être frustrant pour eux d'être bloqués ne fût-ce qu'une ou deux heures, ce qui représente un délai normal ces jours-ci.

Bien des personnes pensent que les camionneurs ont de la chance parce qu'ils visitent notamment les États du sud, mais c'est un dur métier. Quand de nouveaux obstacles s'ajoutent, il est encore plus difficile de trouver des personnes disposées à le pratiquer. Nous en avons souffert.

Le pourcentage beaucoup plus élevé d'immigrants dans notre métier qu'aux États-Unis et le fait que plusieurs pays du Commonwealth soient directement visés par les nouveaux règlements américains causent des problèmes à certains camionneurs et à certaines entreprises du Canada, quoique la situation soit moins grave que je ne le craignais. Je ne sais pas très bien ce qui s'est passé, mais je présume que certains chauffeurs ont décidé que ce n'était plus intéressant de traverser la frontière et exercent maintenant leur métier uniquement à l'intérieur du pays. C'est dans notre secteur que le taux de vieillissement de la population est le plus élevé. Le camionnage est un des secteurs d'activité principaux pour les hommes au Canada puisqu'il occupe environ 263 000 personnes. Les jeunes ne s'y intéressent pas beaucoup et nous devons compter sur l'immigration pour assurer la relève. Si nous éprouvons de la difficulté à faire travailler les immigrants dans le contexte de notre marché le plus important, à savoir les échanges entre le Canada et les États-Unis, la situation continuera de dégénérer.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Bradley, je pense que votre message est généralement optimiste. Vous avez mentionné que, d'une manière générale, la situation a été et demeure assez satisfaisante. Pourriez-vous donner des informations, si vous en avez, en ce qui concerne les camionneurs américains qui traversent la frontière? La situation est-elle semblable? Est-elle différente?

M. Bradley: Le passage à la frontière des exportations américaines vers le Canada a toujours été plus facile que celui des exportations canadiennes. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) a toujours été plus innovatrice et a toujours

coming northbound. The problem has always been southbound. U.S. truckers are being caught in those lineups the same as anyone else.

I have no information that would suggest that they are subject to less scrutiny by customs officials. They are stuck in the same lineups as we are. Perhaps 10 years ago, many people were writing off the Canadian trucking industry and saying that we would not be able to compete, that the Americans would absorb us and so on, but we still hold about a 68 percent market share in transborder trucking as compared to the Americans. Therefore, relatively speaking, a greater proportion of our driving force is affected by what is happening at the border than theirs. They are blessed with a domestic economy that keeps them busy most of the time. We have been able to capitalize on that market. However, they are feeling the same strains.

In terms of solutions, the focus, even amongst the U.S. business community and not just the trucking industry, has been much more on security and the national interest than on trade facilitation. It has been very difficult to get the hearts and minds of people in the United States to focus on trade facilitation. Everything is seen through the lens of security. Where we have been successful, we have had to package it as a security measure as opposed to trade facilitation.

Senator Di Nino: Do you work with your competitors or do you have an alliance with the trucking industry in the U.S. to address these and/or any future problems?

Mr. Bradley: We do that all the time. It has been a difficult situation for them. They have been, understandably at times, preoccupied with the domestic situation and homeland security. Also at times, they have been helpful when it is in their interests to be so.

It is much more important to the Canadian economy than it is to the United States' economy.

Senator Di Nino: We talk about the new border rules and security measures that are being instituted and suggestions for future changes. Have you seen an increase in resources, or at least an adequate transfer of resources, first on the Canadian side, which you may know best? Also, do you have any thoughts on whether the Americans are also directing appropriate resources to solve these problems? A 30-point plan is fine and dandy, but is the will there and are the resources being dedicated to make it happen?

Mr. Bradley: In many instances, yes. I have said that Canada has been ahead of the United States in terms of investing in technology, for example, automated customs systems. For many

eu davantage recours à la technologie que les services des douanes américains. Que l'on soit Canadien ou Américain, il a toujours été plus facile de passer la frontière en direction nord. C'est le passage en direction sud qui a toujours posé des problèmes. Les camionneurs américains sont bloqués dans les files comme les autres.

Aucune information ne me permet de croire qu'ils fassent l'objet d'une surveillance moins stricte de la part des fonctionnaires des Douanes. Ils sont coincés dans les files comme nous. Il y a une dizaine d'années, de nombreuses personnes pensaient que le secteur canadien du camionnage ne survivrait pas; elles pensaient qu'il ne resterait pas concurrentiel et qu'il serait absorbé par le secteur du camionnage américain. Pourtant, nous détenons une part de marché de 68 p. 100 du camionnage transfrontalier, ce qui explique que le pourcentage de camionneurs touchés par les problèmes qui se posent à la frontière soit plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les camionneurs américains sont avantagés par une économie nationale qui leur permet de rester actifs la plupart du temps. Nous avons d'ailleurs pu tirer avantage de ce marché. Cependant, les camionneurs américains sont confrontés aux mêmes problèmes que les nôtres.

En ce qui concerne les solutions, on met beaucoup plus l'accent sur la sécurité et l'intérêt national que sur la facilitation du commerce dans les milieux d'affaires américains, et pas seulement dans le secteur du camionnage. On a eu beaucoup de difficulté à attirer l'attention des Américains sur la facilitation des échanges commerciaux. Toute leur attention semble être axée sur la sécurité. Chaque fois que nous sommes parvenus à éveiller leur intérêt, nous avons dû présenter les changements sous forme de mesures de sécurité plutôt que comme des mesures visant à faciliter les échanges.

Le sénateur Di Nino: Collaborez-vous avec vos concurrents ou avez-vous formé une alliance avec le secteur du camionnage américain dans le but de régler ces problèmes et les problèmes ultérieurs?

M. Bradley: Nous collaborons constamment. La situation a été difficile pour les Américains. Ils ont été préoccupés par la situation et par la sécurité intérieures, ce qui est compréhensible dans une certaine mesure. Ils ont par ailleurs été très coopératifs lorsque c'était dans leur intérêt.

C'est beaucoup plus important pour l'économie canadienne que pour l'économie américaine.

Le sénateur Di Nino: On discute beaucoup des nouveaux règlements et des nouvelles mesures de sécurité frontaliers qui sont mis en place et des changements recommandés. Avez-vous constaté un accroissement des ressources, ou du moins un transfert judicieux de ressources du côté canadien, sur lequel vous êtes peut-être mieux renseigné? Savez-vous également si les Américains mobilisent des ressources appropriées pour résoudre ces problèmes? Un plan en 30 points, c'est bien beau, mais manifeste-t-on la volonté de le réaliser et mobilise-t-on les ressources nécessaires à cette fin?

M. Bradley: Oui, dans la plupart des cas. J'ai mentionné que le Canada était en avance sur les États-Unis en matière d'investissement dans la technologie, dans les systèmes

years, the U.S. Customs Service was not able to get the kind of funding that it needed from Congress to upgrade its computer systems. It was basically using technology from the 1970s and 1980s.

Honourable senators must remember that there were problems at the border before September 11. We were suffering from brownouts, blackouts, tie-ups and delays then. That money now seems to be forthcoming. We certainly have every assurance from the U.S. Customs Service that they are committed to the FAST program and that the funding will be there.

As well, honourable senators will recall that immediately following September 11, we were caught in a situation where, at a code orange or red, everything had to be inspected and the people were just not there to do it, even if there were lanes available. They had to bring in the National Guard and that sort of thing.

There appears to be more of an equilibrium this time around. Remember, however, that the traffic levels are down. That will help. Also, over the longer term, more inspectors will mean more inspections and, ultimately, slowdowns. While I would say the human resources are adequate now, for us that is not the long-term solution.

The problem is that the Department of Homeland Security is an enormous entity that has absorbed so many different departments. Its budget is as large as the entire Canadian federal budget. Many measures are coming forward, particularly in Congress. Congress passes these laws with no real ideas as to how to implement them, and then the people in homeland security have to do that. We are having a difficult time keeping up with it all. On some of the measures that we must deal with, there has clearly been no thought of the trade or business implications.

Are the resources there in some of the programs that we support? Yes, they are there. My concern is that they will be drained away by some of these other things. The psychology in Washington now is that people do not want another terrorist attack on their watch. People are going overboard in ensuring that if it happens again, it is not because of their branch, their department or their program. The duplication of effort and the risk of overkill are significant.

It is hard to make a business case in that sort of environment. We have been successful, I think. There are people within the bureaucracy and within the administration who do understand it, but it is a tough sell right now.

Senator Di Nino: To pick up on the comment you made about this not being a lasting solution, do you have any ideas as to where we should be looking for solutions to problems?

douaniers automatisés, par exemple. Depuis de nombreuses années, les services des douanes américains n'obtiennent plus les fonds nécessaires du Congrès pour mettre leurs systèmes informatiques à jour. Ils utilisent toujours essentiellement la technologie des années 70 et des années 80.

Les honorables sénateurs étaient probablement au courant des problèmes qui se posaient déjà à la frontière avant le 11 septembre. Les systèmes tombaient en panne et cela causait des files d'attente et des retards. Il semblerait que les services des douanes américains reçoivent maintenant des fonds. Ils nous ont assuré qu'ils tenaient à mettre en oeuvre le programme EXPRES et qu'ils obtiendraient les fonds nécessaires.

Les honorables sénateurs se rappellent peut-être qu'immédiatement après le 11 septembre, nous étions dans une situation qui, en raison du code orange ou rouge, nécessitait une inspection systématique des marchandises avec des effectifs insuffisants, même si l'on avait instauré des voies spéciales. Les États-Unis ont dû faire appel à la Garde nationale, par exemple.

Il semblerait que l'on ait atteint actuellement un certain niveau d'équilibre. Il ne faut toutefois pas oublier que le trafic a diminué, ce qui contribue à améliorer la situation. En outre, l'accroissement du nombre d'inspecteurs entraînera à long terme des inspections plus poussées et, finalement, des ralentissements. Si les ressources humaines semblent actuellement suffisantes, nous pensons que ce n'est pas la solution à long terme.

Le problème est que le département de la Sécurité du territoire (Department of Homeland Security) est une entité énorme regroupant un très grand nombre de ministères différents. Son budget est tout aussi élevé que le budget fédéral total du Canada. De nombreuses mesures sont en voie d'adoption, particulièrement au Congrès. Le Congrès adopte toutes ces lois sans avoir une idée précise des modalités de la mise en oeuvre; ce sont les employés du département de la Sécurité du territoire qui devront s'en charger. Nous éprouvons des difficultés à nous tenir au courant de tous les changements. En ce qui concerne certaines des mesures que nous devrions respecter, les Américains n'ont manifestement pas tenu compte du tout de leurs répercussions sur le commerce ou sur les affaires.

Est-ce que les ressources nécessaires sont en place pour certains des programmes que nous appuyons? Oui. Ce que je crains, c'est que les ressources soient épuisées par d'autres programmes. À Washington, on ne tient pas du tout à ce qu'une autre attaque terroriste se produise. Les fonctionnaires en font trop pour s'assurer que, dans une telle éventualité, ce ne soit pas à cause d'une négligence de la part de leur direction ou de leur service ou à cause de leur programme. Le chevauchement des efforts et les risques d'exagération sont élevés.

On a de la difficulté à présenter un plan d'affaires dans un tel contexte. Je pense que nous avons toutefois réussi. Certains fonctionnaires le comprennent, mais ce n'est pas une tâche facile pour l'instant.

Le sénateur Di Nino: Étant donné que vous avez mentionné que ce n'était pas une solution durable, savez-vous où il faut chercher des solutions aux problèmes?

Mr. Bradley: Yes. I would just say “FAST.” That is the solution going forward. There are subsets of that solution. You have to have the systems, the computers and the ability to obtain registrations efficiently, et cetera. However, we also need to look at the border infrastructure to ensure that we have the dedicated fast lanes so that carriers, importers, exporters and truck drivers who have gone through the appropriate security checks on both sides of the border can actually jump the lineups and get through quickly. That is the long-term solution as far as I am concerned.

If at some point things change and people are prepared to look at perimeter security, that would be fine, although I am not holding my breath.

Senator Graham: Could you be more specific about the average time it takes for a truck going south to get across the border, as opposed to a truck coming north?

Mr. Bradley: It is difficult to put things in terms of averages because it is a moving target. Since the Iraqi conflict, I would suspect that the average time to cross the border southbound is probably between a half-hour and 45 minutes, which is not too bad. It should be better, it could be better, but that is a normal circumstance. However, we have seen numerous occasions, particularly at the busiest crossings, where that has extended into two to three hours, and yesterday, at Ambassador Bridge, five hours. In the couple of weeks following September 11 the delays were measured in days, not just hours, for southbound traffic. It was still, relatively speaking, moments for northbound traffic.

That is a reflection of the different stances of the two customs services at that time, but also of the fact that Canada had invested in the Customs Self-Assessment program, which has become the prototype for FAST. That is a program of electronic pre-clearance of low-risk people and goods, whereby before the vehicle even gets to the border, the customs officials know who the driver is, who the company is and that they have been appropriately checked out. That has contributed to the better performance on the northbound shipments as opposed to southbound.

We do not have a code-orange type situation in Canada, or a code red. I am sure we have different levels of security. Right now, the United States has imposed code orange, a higher level of inspection, which means more vehicles have to be physically inspected, and therefore naturally there will be slowdowns.

Today, if you were crossing at Windsor, coming northbound as opposed to southbound, I would have to check on conditions. Maybe you can get on the Internet and tell us what is going on. I would assume, and I have not checked, that while yesterday we

M. Bradley: Oui. La solution est le programme EXPRES. C'est la solution aux problèmes. Divers facteurs doivent intervenir pour la mettre en place. Il faut avoir les systèmes, les ordinateurs et la capacité nécessaires pour faire efficacement les inscriptions. Il est toutefois également nécessaire de se pencher sur l'infrastructure frontalière pour s'assurer que l'on a mis en place les voies rapides réservées pour que les transporteurs, les importateurs, les exportateurs et les chauffeurs de camion qui se sont soumis aux contrôles de sécurité appropriés des deux côtés de la frontière puissent éviter les files et traverser rapidement. Je pense que c'est la solution à long terme.

Si à un moment ou l'autre la situation évolue et que l'on est disposé à envisager la création d'un périmètre de sécurité, c'est parfait, mais cette option ne m'emballe pas particulièrement.

Le sénateur Graham: Pourriez-vous être plus précis en ce qui concerne le délai d'attente moyen de passage à la frontière pour un camion à destination du Sud par rapport au délai moyen pour un camion qui se dirige vers le Nord?

M. Bradley: On a de la difficulté à établir des moyennes parce que c'est une cible mouvante. Depuis le conflit en Iraq, je présume que le délai moyen de passage à la frontière lorsqu'on se dirige vers le Sud est d'une demi-heure à 45 minutes, ce qui n'est pas trop mal. Il devrait être plus court et il pourrait l'être, mais c'est un délai normal. Cependant, à plusieurs reprises, surtout aux points frontaliers où le trafic est le plus dense, les délais ont atteint deux ou trois heures. Hier, au pont Ambassador, le délai était de cinq heures. Au cours des deux semaines qui ont suivi les attentats du 11 septembre, les délais étaient de plusieurs jours en ce qui concerne le trafic en direction du Sud alors qu'ils étaient encore relativement minimes en ce qui concerne le trafic en direction du Nord.

C'était dû aux approches différentes des deux services douaniers et au fait que le Canada avait investi dans le Programme d'autocotisation des douanes qui est devenu le prototype de EXPRES. C'est un programme de prédédouanement électronique des personnes et des marchandises à faible risque qui permet aux fonctionnaires des douanes de savoir, avant même que le véhicule n'arrive à la frontière, qui est le conducteur, qui sont les passagers et si tous les occupants ont fait l'objet d'un contrôle approprié. Ce système a contribué à accélérer le passage des marchandises en direction du Nord.

Nous n'avons rien d'analogue au code orange au Canada, ou au code rouge. Je suis toutefois certain que nous avons mis en place plusieurs niveaux de sécurité. Les États-Unis viennent d'imposer le code orange, qui représente un niveau d'inspection plus élevé. Par conséquent, un plus grand nombre de véhicules devront être inspectés à fond, ce qui entraînera naturellement des ralentissements.

Si vous traversiez la frontière aujourd'hui à Windsor en direction sud plutôt qu'en direction nord, il faudrait que je vérifie quelle est la situation. Vous pourriez peut-être vérifier ce qui se passe sur Internet. Je n'ai pas vérifié, mais je suppose qu'hier,

might have been facing a five-hour delay going southbound, that it was probably a matter of moments going northbound.

Senator Graham: That is the kind of information for which I was looking.

We talked about the recent events, 9/11 and Iraq, and the effect on Canada-U.S. relations, most particularly as it relates to trade. I have an item live from the news wires, today's news from the CBC. The title reads, "Canadians targets on the road, say Quebec truckers," and it is datelined Quebec City.

Officials with the American Consulate in Montreal say tensions over Canada's position on the war in Iraq may be leading to some anti-Canadianism on the highways south of the border.

The vice-president of the Quebec Trucking Association, Marc Cadieux, says his members are receiving more tickets from traffic authorities, and are being harassed on the road.

"We've had some experiences of tailgating and some truckers being honked at and shown the finger," says Marc Cadieux.

He also says that some trucks have been vandalized while drivers have stopped for sleep. "Tires have been pierced and also suspensions and hitches dismantled," Cadieux says.

There is more, but would you comment on that?

Mr. Bradley: Certainly we have, in recent weeks, been hearing about this kind of activity. As I said in my opening comments, I have not spoken directly with anyone to whom this has happened. I have heard it third and fourth hand, and I have heard it repeatedly. I have not talked to Marc today. I would want to see what real evidence he has of this happening.

I have no doubt that there is some of that occurring. You will find rude people and people who take matters into their own hands wherever you go. I cannot say that on a national basis I have any information that would lead me to say that there is a broad and general increase in this type of activity, beyond the usual vandalism and that sort of thing that occurs in the United States and elsewhere when you are on the road. I have no doubt, however, that there are instances where individuals see the licence plates and will take this sort of action.

The vast majority of people in the United States are either unaware of or uninterested in what goes on here anyway. Hopefully, name-calling is not the end of our relationship. We do have some significant fence mending to do.

Senator Carney: I have four quick questions that are mainly for clarification of some of the things you have already said.

alors que les retards en direction sud pouvaient atteindre cinq heures, le passage en direction nord était probablement extrêmement rapide.

Le sénateur Graham: C'est le type d'information que je souhaitais obtenir.

Nous avons fait des commentaires sur les récents événements, sur les attentats du 11 septembre et sur l'Iraq ainsi que sur leurs incidences sur les relations entre le Canada et les États-Unis, surtout en ce qui concerne le commerce. J'ai ici une nouvelle qui a été diffusée par la CBC. Elle est intitulée «Des cibles canadiennes sur la route, d'après des camionneurs québécois»; cette dépêche vient de Québec.

D'après des employés du consulat américain à Montréal, les tensions dues à la position du Canada au sujet de la guerre en Iraq risquent d'entraîner des réactions anticanadiennes sur les routes américaines.

Le vice-président de l'Association du camionnage du Québec, Marc Cadieux, a déclaré que ses membres reçoivent davantage de contraventions des autorités routières et sont harcelés.

«Plusieurs véhicules ont été collés de près par d'autres véhicules et quelques camionneurs ont reçu des coups de klaxon et se sont fait montrer le doigt», d'après Marc Cadieux.

D'après lui, plusieurs camions ont été victimes de vandalisme pendant que les chauffeurs étaient à l'arrêt pour dormir. «Des pneus ont été crevés et, dans certains cas, des suspensions et des attaches ont été démontées.»

D'autres incidents sont survenus, mais auriez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

M. Bradley: Nous en avons effectivement entendu parler au cours des dernières semaines. Comme je l'ai mentionné dans mes commentaires liminaires, je n'ai pas eu l'occasion de parler directement avec un chauffeur qui avait eu ce type de problèmes. Il s'agit de commentaires faits par des tiers, mais j'en ai entendu beaucoup. Je n'ai pas eu l'occasion de parler à Marc aujourd'hui. J'aimerais savoir s'il en a des preuves concrètes.

Je ne doute pas que de tels incidents se produisent. On rencontre partout des personnes qui sont grossières et d'autres qui jouent aux justiciers. Cependant, aucune information nationale ne me permet d'affirmer que l'on assiste à une recrudescence générale de ce type d'incidents, par rapport aux actes de vandalisme habituels et aux autres incidents qui se produisent sur la route, aux États-Unis et dans d'autres pays. Je ne doute toutefois nullement que certaines personnes se comportent ainsi après avoir vu les plaques minéralogiques.

La grosse majorité des Américains ne sont pas au courant de ce qui se passe ici ou ne s'y intéressent pas. Il est à espérer que les insultes ne mettent pas fin à nos relations. Nous avons toutefois du pain sur la planche pour réparer les dommages.

Le sénateur Carney: J'ai quatre petites questions à vous poser pour avoir des clarifications sur certains de vos commentaires.

I was struck by comments in your speech that reminded me of the old saying that we were all brought up on, that good fences make good neighbours. Of course, a lot of the border controls are in fact fences.

Are there additional initiatives you would like to see added to the border action plan? You have mentioned FAST as a measure. Are there any other specific points you would like to add?

Mr. Bradley: I would like to see the FAST program used as a platform for other security-related initiatives that fall outside of the 30-point Smart Border Accord. For example, in the United States now, there is legislation to introduce what is called a "transportation workers identity card." At some point, 20 million U.S. transportation workers will have to carry this card. For some unexplained reason, there is no thought given in the legislation as to whether Canadians could even apply for that card, which leaves us feeling rather vulnerable. There are other programs as well. Each port in the United States, for example, has its own form of security card for people entering and exiting the port.

There is a cost in the redundancy, inefficiency and lack of effectiveness in having to go through this multitude of security checks. The FAST card is a bilateral card, and you need a security check not only in Canada, but in the United States as well. If people have been through that check once, can we not use that as a platform and, in a sense, have it become the North American transportation worker identity card? That is something we would really like to see. We understand that it was on the agenda of the latest Manley-Ridge meetings. I do not know that they actually talked about it in context of the TWIC, but the concept of moving toward as few cards and security checks as possible was on the agenda. I do not know at this point how far they got.

Senator Carney: Thank you. That helps. Number 14 of the border measures says that Canada and the U.S. have established a joint program for low-risk companies that will expedite the movement of low-risk shipments in either direction. What is that?

Mr. Bradley: That is FAST.

Senator Carney: What is a low risk? I come from British Columbia, and possibly the goods flowing over our border are different from those in Windsor. What do they mean by "low risk"?

Mr. Bradley: They mean that there is a series of data information that you must provide. You must apply to be registered in FAST. You have to demonstrate your compliance with various laws. You have to demonstrate that your drivers — if you are a trucking company — have gone through security checks: You know who these people are. You know they do not have criminal records. You have to be a member of what is called

Certains de vos commentaires m'ont rappelé le vieux dicton que l'on entendait quand nous étions jeunes: les bonnes clôtures font les bons voisins. La plupart des contrôles frontaliers sont en réalité des clôtures.

Aimeriez-vous que d'autres initiatives viennent se greffer au plan d'action concernant la frontière? Vous avez mentionné le programme EXPRES. Aimeriez-vous que d'autres mesures viennent s'y ajouter?

M. Bradley: J'aimerais que le programme EXPRES soit utilisé comme plate-forme pour d'autres initiatives axées sur la sécurité qui ne sont pas prévues dans l'accord en 30 points sur la frontière intelligente. Par exemple, on examine actuellement aux États-Unis un projet de loi visant à instaurer une carte d'identité pour les travailleurs du secteur des transports. D'ici un certain temps, 20 millions de travailleurs américains de ce secteur devront être munis de cette carte. Pour une raison inexplicable, aucune disposition de la loi n'indique si les Canadiens auront l'occasion de présenter une demande pour obtenir cette carte et cet oubli nous place dans une situation très vulnérable. D'autres programmes ont été mis en place également. Par exemple, on a prévu d'établir un type de carte de sécurité spéciale pour chaque port américain, pour les personnes qui circulent dans les ports.

La nécessité de passer de nombreux contrôles de sécurité entraîne une redondance, une inefficience et une inefficacité coûteuses. La carte EXPRES est une carte bilatérale pour laquelle il faut se soumettre à un contrôle de sécurité non seulement au Canada mais aussi aux États-Unis. Ne serait-il pas possible que cette carte devienne en quelque sorte la carte d'identité des travailleurs du secteur des transports d'Amérique du Nord, pour les personnes qui ont déjà passé ces contrôles? C'est ce que nous souhaitons ardemment. Nous avons cru comprendre que c'était prévu au programme des dernières rencontres entre M. Manley et M. Ridge. J'ignore quels ont été les sujets de leurs entretiens dans le contexte du TWIC, mais la possibilité de réduire autant que possible le nombre de cartes et de contrôles de sécurité était à l'ordre du jour. Je ne sais pas si certains progrès ont été réalisés.

Le sénateur Carney: Je vous remercie. C'est intéressant. D'après le 14^e point du plan d'action, le Canada et les États-Unis ont instauré un programme commun à l'intention des compagnies de transport à faible risque, qui permettra d'accélérer la circulation transfrontalière des marchandises à faible risque dans les deux directions. De quoi s'agit-il?

M. Bradley: Il s'agit du programme EXPRES.

Le sénateur Carney: Qu'entend-on par faible risque? Il est possible que dans ma région, c'est-à-dire en Colombie-Britannique, les marchandises qui passent la frontière soient différentes de celles qui passent la frontière à Windsor. Qu'entend-on par «faible risque»?

M. Bradley: On doit fournir une série de renseignements. Il est nécessaire de présenter une demande pour être inscrit au programme EXPRES. Il est nécessaire de démontrer que l'on est en conformité avec diverses lois. Dans le cas d'une compagnie de camionnage, il est essentiel de démontrer que les chauffeurs se sont soumis aux contrôles de sécurité, que l'on est bien informé à ce sujet et que l'on s'est assuré qu'ils n'aient pas de casier

C-TPAT in the United States, or PIP in Canada, which are programs where you have to be a participant, as a member of the supply chain, in securing your own operations through fencing and various security measures. Basically, there is a point system, and if you qualify, you are in, and if you do not, you have more work to do.

Senator Carney: That answers my question about specific criteria. When we read "low risk," it does not mean that it is the decision of some customs officer in Saskatchewan.

Mr. Bradley: No.

Senator Carney: Number 16 is joint facilities. I am struck by the fact that the places where Canada and the U.S. have agreed to consider shared facilities, which I assume would speed up shipments, are not exactly at the top of the public mind, like Snowflake, Manitoba. I thought I knew B.C. well, but I do not know Chopaka, B.C., which connects with Nighthawk, Washington; or Rykerts, B.C., which connects with Porthill, Idaho. This may be more appropriate to ask an official, but why have places like Highwater, Winkler and Northgate been picked? Obviously, they are small. Why would that assist you?

Mr. Bradley: I think you are right that the officials perhaps could give you more details. I can give you my perception, however. There was some fanfare about the fact that there were shared inspectors at some of the ports, and perhaps one U.S. official was on site, that kind of thing. There has been some coordination and sharing following September 11. It is another one of these politically charged issues, about whether American border officials carrying firearms should be on the Canadian side and that sort of thing.

To my way of thinking, the 30-point plan does not get us all the way there. We want a bilateral system, and if we are all operating under the same system, it should not matter if it is a Canadian doing the inspection on the Canadian side before somebody goes into the U.S. or not.

Again, I think that has been discussed recently. I heard the U.S. ambassador a few weeks ago suggest that perhaps there was something that could be accomplished there over the longer term.

Senator Carney: My last question relates to that. It should not matter whether a Canadian or an American does the inspection. One area where it does matter is in the application of non-tariff barriers, such as health issues. We heard yesterday that in Mexico, they are using these technical, non-tariff barriers on health and safety and other issues to impede or eliminate traffic. It does matter.

judiciaire. Il est nécessaire en outre d'être membre de ce qu'on appelle le C-TPAT aux États-Unis ou de PEP (Partenaires en protection) au Canada, programmes qui exigent que l'on soit un participant, un membre de la chaîne d'approvisionnement, afin de protéger ses installations personnelles par des clôtures ou par diverses autres mesures de sécurité. Il s'agit essentiellement d'un système de points et si l'on a le nombre de points requis, on est accepté, sinon, il est nécessaire de faire des efforts supplémentaires.

Le sénateur Carney: C'est la réponse à ma question sur les critères précis. Par conséquent, l'appellation «à faible risque» n'est pas liée à une décision prise par un agent des douanes en Saskatchewan, par exemple.

M. Bradley: Non.

Le sénateur Carney: Le 16e point concerne les installations communes. Je suis étonnée de voir que les localités où le Canada et les États-Unis ont convenu d'envisager d'établir des installations communes, ce qui accélérerait les livraisons, je présume, ne sont pas particulièrement connues du public, comme Snowflake (Manitoba), par exemple. Je pensais bien connaître la Colombie-Britannique, mais je ne connais pas Chopaka, par où l'on passe pour se rendre à Nighthawk (État de Washington), ni Rykerts, d'où l'on peut se rendre à Porthill (Idaho). Il serait peut-être préférable de poser la question à un fonctionnaire, mais pourquoi a-t-on choisi des localités comme Highwater, Winkler et Northgate? Ce sont de très petites localités. Comment cela vous aidera-t-il?

M. Bradley: Je pense effectivement que les fonctionnaires pourraient peut-être donner des renseignements un peu plus précis. Je peux toutefois dire ce que j'en pense. La présence d'inspecteurs communs dans certains ports où il y avait peut-être un fonctionnaire américain sur place a fait beaucoup de bruit. À la suite des événements du 11 septembre, une certaine coordination et une certaine communication ont été mises en place. Une autre question très politisée concerne notamment l'opportunité de mettre en place du côté canadien des fonctionnaires américains armés.

Je pense que le plan en 30 points ne va pas jusqu'au bout. Nous souhaitons instaurer un système bilatéral et si nous utilisons tous le même système, on ne se demanderait pas si c'est un Canadien qui fait l'inspection du côté canadien avant de permettre à quelqu'un d'entrer aux États-Unis.

Je pense qu'on en a discuté dernièrement. Il y a quelques semaines, l'ambassadeur des États-Unis aurait suggéré une solution applicable à long terme.

Le sénateur Carney: Ma dernière question porte précisément là-dessus. Le fait que ce soit un Canadien ou un Américain qui fasse l'inspection ne devrait avoir aucune importance. Un problème qui a de l'importance est celui de l'application de barrières non tarifaires, notamment dans le domaine de la santé. Nous avons appris hier qu'au Mexique, on instaurait des barrières techniques non tarifaires dans les domaines de la santé et de la sécurité et dans d'autres domaines afin de réduire ou d'éliminer le mouvement. Ça, c'est important.

Mr. Bradley: Clearly, as a sovereign nation, we have to be on guard against that sort of thing. Every time you pick up *Maclean's*, our national magazine, you see ads that say, "Do you want to set up business in Buffalo to avoid border problems?" I agree, but in terms of doing a customs inspection, I do not think the nationality matters.

On other issues, yes, you will need protocols, and those are not easy to come by.

Senator Carney: I understand that from an economic position you are being quite rational on the subject, but I do not think we will achieve that, knowing the national interest and what I know from the Free Trade Agreement about how customs officials can impede the movement of good and services based on their own corporate culture. I am glad to have you on the record on it.

Mr. Bradley: That is why, at the same time, you have not seen the Canadian Trucking Alliance really beating the drum on that, or on what are called "reverse inspections." There is a host of issues. We want to try to get the low-hanging fruit as quickly as we can so we can get moving, and others can ponder the broader universe.

Senator Day: I have one quick point on the last round of questioning by Senator Carney. We do have, with the phytosanitary inspections, a reverse inspection process that works fairly well. We want to put that on the list as an example.

Mr. Bradley: And we do at the airports.

Senator Day: In certain sectors, we have had some success. With respect to the FAST card and its relationship to the transportation workers identity card, do the police check to ensure that they do not have criminal records?

Mr. Bradley: Yes.

Senator Day: From a security point of view, they will have some comfort.

Mr. Bradley: Yes, both the RCMP and the FBI check.

Earlier, I was asked what could be done. We are down in Washington talking to U.S. government officials, which is something different. Five years ago, you would not have dreamed of Canadian industry meeting directly with U.S. government people. There are people there who do want to hear and do want to find solutions. I do not want to be overly critical, because these are difficult issues; however, we could have better coordination of the Canadian federal government response to some of these issues. We have to deal with four or five different departments to find out whether people are onside with us or not. We go down to the U.S. to talk to U.S. government officials, and it sometimes almost seems as if we are talking for the Government

M. Bradley: Comme nation souveraine, nous devons être sur nos gardes dans ces domaines. Chaque fois que l'on ouvre *Maclean's*, notre revue nationale, on y voit des annonces comme: «Voulez-vous vous établir à Buffalo pour éviter les problèmes frontaliers?» Je suis bien d'accord, mais en ce qui concerne une inspection douanière, je ne pense pas que la nationalité importe.

Il sera effectivement nécessaire d'établir des protocoles dans d'autres domaines, mais ce ne sera pas facile.

Le sénateur Carney: Je vois que votre position à ce sujet est très rationnelle sur le plan économique, mais je ne pense pas que ce sera réalisable, étant donné que les intérêts nationaux sont différents et que l'Accord de libre-échange a démontré que les agents des douanes peuvent entraver le mouvement des produits et des services pour des raisons liées uniquement à leur culture professionnelle. Je suis heureuse que vos commentaires à ce sujet soient consignés au compte rendu.

M. Bradley: C'est pourquoi l'Alliance canadienne du camionnage n'a pas fait beaucoup de battage à ce sujet ou au sujet de ce qu'on appelle «l'interchangeabilité des services d'inspection». Les problèmes à régler sont légion. Nous voulons régler le plus rapidement possible les plus immédiats pour aller de l'avant et nous laisserons à d'autres personnes le soin de régler les questions plus générales.

Le sénateur Day: J'ai une petite question à poser au sujet de la dernière série de questions du sénateur Carney. En ce qui concerne les inspections phytosanitaires, le système d'inspection interchangeable qui a été mis en place est très efficace. Nous tenons à le signaler à titre d'exemple.

M. Bradley: Et également dans les aéroports.

Le sénateur Day: Dans certains secteurs, nous avons obtenu de très bons résultats. En ce qui concerne la carte EXPRES et son lien avec la carte d'identité des travailleurs du secteur des transports, la police fait-elle des vérifications pour s'assurer que ces personnes n'ont pas de casier judiciaire?

M. Bradley: Oui.

Le sénateur Day: C'est une assurance du point de vue de la sécurité.

M. Bradley: Oui, une vérification est faite par la GRC et une par le FBI.

On m'a demandé tout à l'heure ce que l'on pourrait faire. Nous avons maintenant des entretiens avec les fonctionnaires américains, à Washington, ce qui change tout. Il y a cinq ans, on n'aurait jamais osé imaginer une rencontre entre des représentants de l'industrie canadienne et des représentants du gouvernement américain. Aux États-Unis, il y a donc des gens qui veulent entendre des suggestions et trouver des solutions. Je ne tiens pas à adopter une attitude trop critique parce qu'il s'agit de questions complexes. Cependant, la réponse du gouvernement fédéral du Canada à ces problèmes pourrait être mieux coordonnée. Nous devons communiquer avec quatre ou cinq ministères différents pour savoir si on approuve nos démarches.

of Canada. I think we still need to work at our coordination here and speak with one voice when we are talking down there.

Senator Day: Feel free to contact us at any time through our clerk with any points you would like to bring to our attention.

Senator Corbin: I want to come back to the issue raised by our colleague Senator Graham about the anti-Canadian feeling in the United States. I think a lot of that has been caused by the U.S. ambassador to Canada.

The story that Senator Graham picked up on, on the CBC, is also across the major press in Quebec today. Although this does not deal specifically with the trucking industry, it does deal with an associated industry, and that is tourism. I will read the following paragraph in French because I do not want to misquote them in my own translation.

This is a quote from the President of Yankee Holidays, Charles de Gaspé Beaubien. That is certainly a big name in Quebec and well-known in other parts of Canada.

[Translation]

In his opinion, this anti-Canadianism has everything to do with this now famous hockey game in Montreal about two weeks ago, during which the American national anthem was booed.

“My sales started decreasing from that time on,” stated the president of Yankee Holidays.

When Paul Cellucci, the U.S. ambassador to Canada, expressed his disappointment with the fact that Canada is not taking part in the war in Iraq, this was the last straw. Our sales immediately ceased.

[English]

“That was the last nail in our coffin,” he said. “Our sales ceased immediately.”

I can appreciate that some Canadians like to play the role of American-boosters in this country, but I think we should put things in perspective. The Americans themselves have not been very helpful. Their media has been rotten toward Canada, totally rotten. I have monitored most of the broadcasts in the past three weeks. I remember the very first hour after the September 11 incident: The terrorists had come from Yarmouth by ferry to Portland and thence to Boston and thence to the rest.

Sir, I do not think we should minimize these matters at all. I agree we should try to calm the waters, but top American officials themselves are not very helpful when they question the independence of this country and its right to take its own

Lorsque nous allons aux États-Unis pour nous entretenir avec des fonctionnaires américains, nous avons parfois l'impression d'être des porte-parole du gouvernement du Canada. Je pense qu'il est encore nécessaire de réaliser des progrès sur le plan de la coordination et d'exprimer les mêmes opinions devant les Américains.

Le sénateur Day: N'hésitez pas à communiquer avec nous par l'intermédiaire de notre greffier si vous avez des questions à nous signaler.

Le sénateur Corbin: Je voudrais revenir à la question abordée par notre collègue, le sénateur Graham, au sujet du sentiment anticanadien aux États-Unis. Je pense que cette réaction a été provoquée en grande partie par l'ambassadeur des États-Unis au Canada.

La nouvelle que le sénateur Graham a entendue à CBC a également été publiée aujourd'hui dans les principaux journaux québécois. Bien qu'il ne s'agisse pas en particulier du secteur du camionnage, il s'agit d'un secteur qui y est relié, celui du tourisme. Je vais lire le paragraphe suivant en français pour éviter toute erreur de traduction.

Il s'agit d'une déclaration faite par le président de Yankee Holidays, Charles de Gaspé Beaubien. C'est un nom très connu au Québec et dans d'autres régions du Canada.

[Français]

Selon lui, ce sentiment anti-canadien a tout à voir avec cette désormais «célèbre» partie de hockey, qui a eu lieu à Montréal, il y a deux semaines et au cours de laquelle l'hymne américain a été hué.

«Mes ventes se sont mises à diminuer à partir de ce moment» affirme le président de Yankee Holidays.

Quand l'ambassadeur des États-Unis au Canada, M. Paul Cellucci, a fait part de sa déception du fait que le Canada ne participe pas à la guerre en Irak cela a été le dernier clou dans le cercueil. Nos ventes ont cessé instantanément.

[Traduction]

«Cela a été le dernier clou dans le cercueil,» a-t-il déclaré. «Nos ventes ont cessé immédiatement.»

Je suis conscient que certains Canadiens aiment jouer le rôle de défenseurs des Américains, mais je pense qu'il est nécessaire de tenir compte du contexte. Les Américains n'ont pas toujours collaboré. Leurs médias ont eu une attitude extrêmement méprisante à l'égard du Canada. J'ai suivi la plupart des émissions au cours des trois dernières semaines. Je me souviens de ce que l'on disait une heure à peine après les attentats du 11 septembre; on disait que les terroristes s'étaient rendus de Yarmouth à Portland par traversier, puis de là à Boston et de Boston aux divers lieux de destination.

Je ne pense pas qu'il faille minimiser ces incidents. Je reconnais qu'il est nécessaire de calmer les esprits, mais les hauts fonctionnaires américains ne nous facilitent pas toujours la tâche en mettant en doute l'indépendance de notre pays et son

decisions. I am pretty annoyed at the arrogant way Americans have been treating Canadians, not just in incidents concerning your industry but also right across the board.

I could quote to you other matters that have been occurring in Canada-U.S. relations. I think we should come back to some normalcy, but the citizens of the United States of America have a longer road to cover than do we. That is my opinion. You can comment on that if you wish. I have had it on my mind for quite awhile.

Mr. Bradley: I have no comment on that. I think I was pretty clear in saying that repairing the relationship and ensuring that we have an efficient border is the single biggest economic issue that we face in the future. I will leave it at that.

The Chairman: Mr. Bradley, thank you on behalf of our committee for helping us wrap up a few of these details before we report.

Our last witness today is Mr. Jean, assistant deputy minister from the Department of Citizenship and Immigration Canada. We called Mr. Jean to appear earlier, but we could not get out of the chamber and he was called away to a cabinet committee meeting, if I am not mistaken.

[Translation]

Mr. Daniel Jean, Acting Assistant Deputy Minister, Policy and Program Development, Citizenship and Immigration Canada: Honourables senators, thank you for inviting me to appear before you. I will discuss the issues related to border security and refugees, because this subject draws a great deal of attention. I am also going to talk about the involvement of the Minister of Citizenship and Immigration in facilitating the movement of people as it relates to trade agreements.

Today, the concept of a border being the line separating two nation states is outdated. As a result of various modes of transportation, the department has developed the concept of multiple borders.

In immigration terms, a border is defined as any point along the travel continuum at which the identity of a traveller can be identified. At each of these checkpoints, there is an opportunity to verify a traveller's identity. This allows for the interception of persons posing security risks and other illegitimate travellers before their arrival in Canada.

I am glad to announce to you that our American interlocutors have now endorsed this Multiple Border Strategy. Quite recently, CIC and the former Immigration and Naturalization Service signed a Multiple Border Risk Management Framework. Canada and the United States have enjoyed a long tradition of cooperation on border issues because we have common security objectives and face the same challenges inherent to the movement

droit de prendre des décisions qui le concernent. Je suis très agacé par l'arrogance dont les Américains ont fait preuve à l'égard des Canadiens, dans le cadre d'incidents concernant non seulement notre secteur, mais aussi les autres secteurs.

Je pourrais mentionner d'autres frictions dans les relations entre le Canada et les États-Unis. Je pense qu'il est nécessaire de rétablir une certaine normalité, mais les citoyens américains ont plus de chemin à parcourir que nous. C'est ce que je pense. Vous pouvez faire des commentaires à ce sujet si vous le désirez. C'est une question qui me dérange depuis un certain temps.

M. Bradley: Je n'ai pas de commentaires à faire à ce sujet. Je pense avoir mentionné clairement que le principal enjeu économique de l'avenir serait de réparer les dommages dans les relations avec les États-Unis et d'instaurer une frontière efficiente. C'est tout ce que j'ai à dire.

Le président: Monsieur Bradley, je vous remercie au nom de mes collègues de nous avoir aidés à faire le bilan au sujet de ces questions avant de préparer notre rapport.

Notre dernier témoin est M. Jean, sous-ministre adjoint à Citoyenneté et Immigration Canada. Nous avions invité M. Jean à une date antérieure, mais il n'avait pas pu s'absenter de la Chambre et avait dû ensuite assister à une réunion de comité du Conseil des ministres, si j'ai bonne mémoire.

[Français]

M. Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes, Citoyenneté et Immigration Canada: Honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître. Je discuterai des questions de sécurité frontalière et parlerai des questions de réfugiés, parce que cela attire beaucoup l'attention. Je vais aussi parler de la participation du ministère de la Citoyenneté et Immigration Canada dans la facilitation des déplacements dans le contexte des ententes commerciales.

Dans le monde d'aujourd'hui, le concept de la frontière vu comme étant une ligne séparant deux états-nations est caduc. Compte tenu des divers modes de transport, on préfère parler du concept de «frontières multiples».

Du point de vue de l'immigration, on définit une frontière comme étant tout point situé le long du parcours d'un voyageur où l'on peut vérifier son identité. À chacun de ces points de contrôle existe une opportunité de procéder à la vérification de l'identité d'un voyageur. Cela permet l'interception de personnes pouvant représenter une menace pour la sécurité et de voyageurs illégitimes avant même qu'ils n'arrivent au Canada.

Je suis heureux de vous annoncer que nos voisins du Sud ont aussi adopté cette stratégie de frontières multiples. Tout récemment, Citoyenneté et Immigration Canada et le Service d'immigration américain ont signé un cadre de travail sur la gestion du risque basé sur le concept des frontières multiples. Le Canada et les États-Unis ont une longue tradition de coopération en ce qui concerne la gestion de la frontière car ils ont des objectifs

of people, that is, the abuse of our asylum and immigration systems.

The Smart Border Action Plan, signed in December 2001, has served as the engine for aggressive cooperative action to enhance the security of both countries. The action plan has four pillars: the secure flow of people, the secure flow of goods, secure infrastructure, and information sharing and coordination to support these objectives.

Citizenship and Immigration Canada has the lead on 10 of the action plan's 30 items, and I would like to identify some important accomplishments. In June 2002, after several years of work, CIC finally introduced the permanent resident card. This card is extremely secure. It is issued to all permanent residents in Canada. This card has won awards, in terms of technology, for the card with the most security features.

Immigration control and anti-fraud capacity has been increased at our missions abroad. In 1990, Canada was the first country to deploy agents overseas to work with local authorities, airlines and marine transportation services to intercept illegal immigrants before they try to enter Canada.

In 1990, 30 per cent of illegal immigrants trying to enter directly into Canada were intercepted. Last year, 70 per cent of illegal immigrants trying to enter directly into Canada with false documents were intercepted. Canada is seen as a leader in this field.

Advance passenger information is provided on passports and through passenger manifests as passengers cross the ocean. This enables us to better target illegitimate visitors and those who might pose a security risk.

Among the alternate inspection programs, NEXUS is aimed at frequent travellers and FAST is for commercial carriers. CIC recently signed a new information sharing agreement with the Department of Homeland Security and is collaborating with the U.S. Department of State, which is responsible for issuing visas abroad.

Since September 11, Canada lifted the visa exemption on ten countries, as was recently the case for Malaysia and Saudi Arabia. Last June, CIC implemented the largest legislative reform to provide Canada with new tools to increase security. Furthermore, CIC renewed the memorandum of understanding with the Canada Customs and Revenue Agency to try to improve border management and risk identification.

CIC will continue to apply sound risk management principles to manage access to Canada. The key to success will be cooperation with our key partners. CIC cannot do this alone.

communs en termes de sécurité et font face au même défi inhérent au mouvement de personnes, c'est-à-dire l'abus des programmes d'immigration et d'asile.

Signé en décembre 2001, le plan d'action pour une frontière intelligente a servi de catalyseur à une action concertée pour renforcer la sécurité des deux pays. Ce plan d'action s'appuie sur quatre grands principes qui sont le mouvement sécuritaire des gens, le mouvement sécuritaire des biens, une infrastructure sécuritaire accompagnée du partage de l'information et la coordination de la mise en oeuvre de ces objectifs.

Citoyenneté et Immigration Canada est le chef de file en ce qui concerne 10 des 30 points du plan d'action et j'aimerais identifier quelques réussites importantes. En juin 2002, après plusieurs années d'efforts, CIC a finalement introduit la carte de résident permanent. Cette carte est extrêmement sécuritaire. Elle est remise aux personnes qui ont le statut d'immigrant reçu au Canada. Cette carte a d'ailleurs remporté des prix pour être la carte la plus sécuritaire en termes de technologie.

On a accru la capacité de contrôle et de lutte contre la fraude dans nos bureaux à l'étranger. En 1990, le Canada était le premier pays à déployer des agents pour travailler avec les autorités étrangères et les transporteurs aériens et maritimes dans le but d'intercepter les gens avant même qu'ils essaient d'entrer au Canada.

En 1990, on interceptait 30 p. 100 des gens qui tentaient d'entrer directement au Canada. Et l'année dernière, 70 p. 100 des gens qui essayaient de venir directement au Canada en utilisant de faux documents étaient interceptés. Le Canada est perçu comme étant un chef de file en cette matière.

En ce qui concerne l'information préalable sur les passagers, elle figure sur les passeports et nous parvient dans les manifestes de passagers au moment même où les gens traversent l'océan. Cela permet de mieux cibler les visiteurs illégitimes ainsi que les gens qui peuvent constituer un risque pour la sécurité.

Parmi les programmes alternatifs d'inspection, nous avons NEXUS qui s'adresse aux voyageurs et EXPRESS qui vise les transporteurs commerciaux. CIC a récemment signé une nouvelle entente d'échange d'information avec le Homeland Security Department et collabore avec le Département d'État qui émet les visas à l'étranger.

Depuis le 11 septembre, le Canada a retiré la dispense de visa à dix pays et l'a fait tout récemment pour la Malaisie et l'Arabie Saoudite. En juin dernier, CIC a mis en œuvre la plus importante réforme de sa loi qui procure maintenant de nouveaux outils sur le plan de la sécurité. De plus, CIC a renouvelé le protocole d'entente avec l'Agence des douanes et Revenu Canada pour essayer d'améliorer la façon de gérer les frontières et de cibler les risques.

CIC continuera à suivre rigoureusement les principes de la gestion du risque dans sa gestion de l'accès au Canada. Son succès dépendra de la coopération avec ses partenaires clés. CIC ne peut

International cooperation, in particular with the United States, is needed to keep our border secure.

I would now like to talk about issues related to refugees.

[English]

As honourable senators are aware, Canada must meet its various international obligations in terms of refugee protection. The challenges we face are identifying legitimate refugees who deserve protection while ensuring that our generosity is not abused by economic migrants or persons who pose a threat to our security. We are not alone in facing this challenge. All developed countries face it. Recent studies by a group of developed countries show that \$9 out of \$10 is spent weeding out the non-refugees.

As I said earlier, the Immigration and Refugee Protection Act came into force in June 2002 and brought new tools for dealing with access to Canada and asylum. We signed the Safe Third Country Agreement in December with the United States. This is an agreement whereby, with a few exceptions, people should avail themselves of protection in the first country in which they arrive. If people have arrived in the United States first, this is where the claim for asylum should be heard, and vice versa. The agreement is an integral component of the 30-point action plan.

Honourable senators may have noticed in the media lately a large number of articles about a surge in refugee claimants at our land border points. I am happy to report that it has actually toned down since mid-March.

To ensure that we were not in any way compromising security in having good front-end security screening, which means examining these people carefully in terms of protecting public safety, we have used a procedure that we call "direct back," which means that if we did not have the capacity to conduct a full screening of people, we were directing them back to the United States and rescheduling a later date for their refugee claim to be heard. In the airport context, where direct back may not be an option, we have been using detention in a targeted way for people about whose identity we are suspicious, always ensuring that we conduct an effective screening before we make any kind of admission decision.

You may have heard our minister refer to a need for a reform of our refugee determination system in the speech he delivered in Toronto on March 7, 2003. While I am sure honourable senators are interested in what he meant by this, we cannot at this point tell you much more, because it is too early in the process. We are at the beginning of the deliberations that will focus on four pillars: First, Canada should continue to respect its longstanding commitment to refugees; second, Canada should continue to grant protection to people who are in genuine need; third, Canada

y arriver en étant isolé. C'est la raison pour laquelle une coopération au niveau international, en particulier avec les États-Unis, est nécessaire pour maintenir la sécurité des frontières.

J'aimerais maintenant parler de la question des réfugiés.

[Traduction]

Comme vous le savez, le Canada se doit de respecter ses diverses obligations internationales en ce qui a trait à la protection des réfugiés. Les défis auxquels nous faisons face sont alors d'identifier les réfugiés légitimes et de les protéger, tout en s'assurant que des migrants économiques ou des personnes posant une menace n'abusent pas de notre générosité. Nous ne sommes pas les seuls. Tous les pays développés font face à ces défis. De récentes études faites par un groupe de pays développés indiquent que ce sont des non-réfugiés qui bénéficient des neuf dixièmes des fonds dépensés dans ce domaine.

Comme je l'ai déjà mentionné, la Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés est entrée en vigueur le 28 juin 2002 et a instauré de nouveaux outils de contrôle en matière d'accès et d'asile au Canada. Nous avons signé l'Entente sur les pays tiers sûrs avec les États-Unis. Il s'agit d'une entente en vertu de laquelle, à quelques exceptions près, les personnes concernées devraient bénéficier d'une protection dans le premier pays où elles arrivent. Si elles arrivent d'abord au Canada, c'est là que la demande d'asile doit être entendue, et réciproquement. L'entente fait partie intégrante du plan d'action en 30 points.

Vous avez peut-être noté récemment dans les médias un grand nombre d'articles sur la hausse du nombre de demandeurs de statut de réfugié à nos postes frontaliers terrestres. J'ai le plaisir d'annoncer que la demande a baissé depuis la mi-mars.

Pour éviter de compromettre de quelque façon que ce soit la sécurité d'un système de traitement initial des demandes, consistant à faire un contrôle efficace au sujet de ces personnes afin de protéger la sécurité publique, nous avons eu recours à une méthode appelée «renvoi temporaire», à savoir que lorsque nous n'avions pas la capacité de faire un contrôle initial en bonne et due forme, nous avons renvoyé les personnes concernées aux États-Unis en leur donnant rendez-vous à une date ultérieure pour l'audience sur leur demande d'asile. Dans le contexte d'un aéroport où le renvoi temporaire n'est pas possible, nous avons eu recours à la détention de façon ciblée en ce qui concerne les personnes sur l'identité desquelles nous avions des doutes, en veillant à faire un contrôle efficace avant de prendre une décision concernant leur admission.

Vous avez peut-être entendu notre ministre, dans le discours qu'il a prononcé à Toronto le 7 mars dernier, parler du besoin de réforme de notre système de détermination du statut de réfugié. Bien que je sois certain que ceci soit d'intérêt pour vous, il serait prématuré pour moi d'en parler car nous n'en sommes qu'au début de la réflexion qui s'oriente autour de quatre lignes de conduite: premièrement, le Canada devrait continuer à respecter son engagement de longue date à l'égard des réfugiés; deuxièmement, le Canada devrait continuer à accorder l'asile

should meet its international obligations on refugee protection; and fourth, Canada should respect its humanitarian traditions and core values of compassion and fairness.

I would like to talk about the role of CIC in facilitating trade, especially in relation to Mexico and the U.S., our two key partners. CIC supports Canada's international trade and investment priorities by playing an active role in international trade agreements and negotiations. For example, the North American Free Trade Agreement, NAFTA; and the World Trade Organization's General Agreement on Trade in Services, GATS. These trade agreements focus on temporary entry and highly skilled business people and exclude permanent immigration matters. Generally speaking, these trade agreements provide for more liberal or facilitated temporary entry and stay for highly skilled, foreign business people.

In coordination with the Department of Foreign Affairs and International Trade, CIC is currently working with U.S. and Mexican officials to improve the implementation of chapter 16 of the North American Free Trade Agreement. This chapter has provisions on temporary entry for highly skilled business people. We are negotiating stronger temporary entry commitments among the 144 members of the World Trade Organization. We are negotiating temporary entry provisions in other trade agreements, for example, the Free Trade of the Americas. We are providing input for discussion in future trade agreements with other western hemisphere countries such as the Caribbean countries.

Most Canadian business people gain temporary entry into the U.S. without difficulty under NAFTA or under general U.S. immigration rules. However, some Canadians sometimes encounter problems, particularly with U.S. Immigration. Canadian and U.S. trade and immigration officials are addressing these problems through consultations and information sessions with Canadian and U.S. business groups and through bilateral discussions under the NAFTA and other cooperation umbrellas known as the Border Vision and the Smart Border initiative.

In regard to trade agreements, the free trade area of the Americas is quite advanced as far as trade itself is concerned, but negotiations on temporary entry are just beginning. Our relations with Mexico are quite good. We have a constant dialogue on border issues, trade issues and movement of people.

aux personnes qui doivent effectivement être protégées; troisièmement, le Canada devrait pouvoir remplir ses obligations internationales relatives à la protection des réfugiés et quatrièmement, le Canada devrait maintenir sa tradition humanitaire et préserver ses valeurs fondamentales que sont la compassion et l'équité.

J'aimerais maintenant parler du rôle de Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) dans la facilitation du commerce, surtout avec le Mexique et les États-Unis, nos deux principaux partenaires. CIC appuie les priorités du Canada en matière de commerce et d'investissement internationaux en jouant un rôle actif dans les ententes et dans les négociations, notamment en ce qui concerne l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce. Ces accords portent sur l'admission et le séjour temporaire d'hommes et de femmes d'affaires hautement qualifiés, mais excluent les questions d'immigration permanente. En général, ces accords commerciaux favorisent ou facilitent l'admission et le séjour temporaires des gens d'affaires étrangers hautement qualifiés.

Dans un effort coordonné avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, CIC travaille avec les responsables des États-Unis et du Mexique à améliorer la mise en oeuvre des dispositions du chapitre 16 de l'Accord de libre-échange nord-américain. Ce chapitre contient des dispositions sur l'admission temporaire des gens d'affaires hautement qualifiés. Nous négocions des engagements plus fermes sur l'admission temporaire avec les 144 membres de l'Organisation mondiale du commerce. Nous négocions des dispositions d'admission temporaire pour d'autres accords commerciaux, notamment pour la Zone de libre-échange des Amériques. Nous contribuons aux discussions pour de futurs accords internationaux avec d'autres pays de l'hémisphère occidental, notamment avec les pays des Antilles.

La plupart des gens d'affaires canadiens obtiennent sans difficulté l'admission temporaire aux États-Unis en vertu de l'ALENA ou suivant les règles générales d'immigration des États-Unis. Cependant, certains Canadiens ont des problèmes, en particulier avec l'immigration américaine. Les responsables canadiens et américains du commerce et de l'immigration tentent de régler ces problèmes par de nouvelles consultations et par des séances d'information à l'intention des groupes de gens d'affaires canadiens et américains, et par des discussions bilatérales sur l'ALENA et d'autres cadres de coopération comme la Vision de la frontière et l'Initiative de la frontière intelligente.

En ce qui concerne les accords commerciaux, la Zone de libre-échange des Amériques est bien avancée au chapitre du commerce proprement dit, mais les négociations concernant l'admission temporaire ne font que commencer. Nos relations avec le Mexique sont très bonnes. Nous entretenons un dialogue permanent en ce qui concerne les questions frontalières, les questions commerciales et le mouvement des personnes.

Mexico is actually our most important source of agricultural workers. The Seasonal Agricultural Workers Program between Canada and Mexico is an example of successful cooperation, benefiting both countries. In 2001, the total flow of foreign workers to Canada was approximately 119,000 people, of which approximately 26 per cent came from the U.S., or 31,000 people, and 12 per cent from Mexico. These statistics do not include the thousands of business visitors from both countries. In 2001, the flow of seasonal workers was approximately 13,000 individuals in total, 7,000 of them from Mexico.

In conclusion, CIC remains committed to protecting and strengthening the integrity of both our refugee and immigration systems. We are also committed to ensuring the security and safety of all Canadians while facilitating the movement of bona fide people and goods. I hope my brief presentation will assure honourable senators that these are goals we are actively pursuing in partnership with other government departments in other countries and international organizations.

Senator Carney: I would like to thank the witness for a comprehensive discussion paper and presentation. However, I must confess that I find some of the information frightening. I have two points. First, you say that the multiple border strategy extends our focus beyond the shared land border to more tactically effective locations on the outside borders of North America and abroad. That is a pretty powerful vision if you want to extend Canada's jurisdiction abroad and outside the country. There is another, similar statement in your presentation.

What is the legal framework for that? Under what international authority can Canada carry out the border strategy? Again, you say that you have developed the concept of multiple borders, and I buy your idea that in today's world you cannot necessarily stop them at the 49th, but it is pretty frightening when you say that this allows for the interception of persons posing a security risk or other illegitimate travellers before their arrival in Canada. What international framework or legal authority are you using for that?

Mr. Jean: I will be happy to clarify. First, in terms of jurisdiction, we have the ability to decide whether we will require visas from nationals of a foreign country or not. We have jurisdiction in our embassies and consulates when we make individual visa decisions. We have jurisdiction in our current Immigration Act, whereby transportation companies have a responsibility to ensure that the people they board are admissible to Canada.

We play a role as adviser. There is no question that we are not interdicting someone at an airport or a port in any sort of "foreign soil" situation. However, we do play an active advisory role with foreign authorities and transportation companies. Transportation companies have an obligation under our statute.

Le Mexique est notre principale source de travailleurs agricoles. Le Programme des travailleurs agricoles saisonniers conclu entre le Canada et le Mexique est un exemple de coopération réussie qui profite aux deux pays. En 2001, approximativement 119 000 travailleurs temporaires ont été admis au Canada, dont environ 26 p. 100 des États-Unis (31 000 personnes) et environ 12 p. 100 du Mexique. Ces statistiques n'incluent pas les milliers de gens d'affaires des deux pays. En 2001, environ 13 000 travailleurs saisonniers sont venus au Canada, dont 7 000 d'entre eux en provenance du Mexique.

En conclusion, CIC réitère son engagement vis-à-vis le maintien et le renforcement de l'intégrité de nos programmes d'immigration et de protection des réfugiés. Nous réitérons aussi notre engagement de renforcer la sûreté du pays et la sécurité de tous les Canadiens, tout en facilitant le déplacement des gens de bonne foi et du commerce légitime. J'espère que ma brève présentation pourra vous donner l'assurance que nous prenons les mesures nécessaires jour après jour afin de respecter ces engagements, en partenariat avec d'autres ministères, d'autres pays et des organisations internationales.

Le sénateur Carney: Je remercie le témoin pour son mémoire et son exposé exhaustifs. Je dois reconnaître toutefois que je trouve certaines informations inquiétantes. Vous avez mentionné que la stratégie des frontières multiples nous amène à regarder au-delà de notre frontière terrestre commune vers les autres points de contrôle stratégique situés en deçà des frontières nord-américaines et à l'étranger. Vous avez fait un autre commentaire analogue dans votre exposé.

Quel est le cadre juridique dans ce contexte? En vertu de quel pouvoir international le Canada peut-il mettre cette stratégie en oeuvre? Vous mentionnez que vous avez développé le concept des frontières multiples et je reconnais que dans le contexte mondial actuel, on ne peut pas nécessairement les arrêter au 49^e parallèle, mais le fait que cela permette, d'après vous, d'intercepter des personnes posant un risque pour la sécurité ou d'autres voyageurs illégitimes avant leur arrivée au Canada est très inquiétant. En vertu de quel cadre international ou de quel pouvoir législatif pouvez-vous intervenir de la sorte?

M. Jean: Je clarifie volontiers ce point. Nous sommes habilités à décider si nous exigeons des visas de la part de ressortissants d'un pays étranger. Nous avons la compétence voulue dans les ambassades et les consulats pour prendre des décisions individuelles en ce qui concerne les visas. D'autre part, les dispositions actuelles de la Loi sur l'immigration précisent que les compagnies de transport ont la responsabilité de s'assurer que leurs passagers sont admissibles au Canada.

Nous jouons un rôle de conseiller. Nous ne pouvons certes pas interdire l'admission d'un voyageur dans un aéroport ou dans un port étranger dans n'importe quelle situation. Nous jouons toutefois un rôle consultatif actif auprès des autorités étrangères et des compagnies de transport. Ces dernières ont certaines obligations en vertu des dispositions de notre loi.

We are making decisions on our premises and within our mandate. Outside our premises, we are acting as counsellors. We are mindful that we do not have jurisdiction, for example, in an airport. That is why we have established a clear protocol with local authorities and the transportation companies. This vision, as the honourable senator has described it, actually started in 1990. As I said, we have been extremely successful. We have been so successful that more than two out of three people who try to gain direct access to Canada are now stopped, and we are not even counting the people whom we refuse in basic visa decisions.

Senator Carney: From the language of the text, it sounded as if you were using extra-territorial jurisdiction. I am quite aware that some of the policies that you have outlined are longstanding.

It is not in this brief, but CCRA is the Canada Customs and Revenue Agency, the taxman and the customs people. It is not clearly stated in the English text.

You say that CIC is concerned about the increasing number of Mexican citizens who make refugee claims in Canada. It is astonishing that Mexicans were Canada's third-largest group of refugee claimants last year. People from the Philippines are a big group, and there are others, but why would a Mexican qualify as a refugee claimant? What are the reasons behind them becoming Canada's third-largest group of refugee claimants?

Mr. Jean: The fact that they make a claim does not mean they qualify.

Senator Carney: I understand that.

The Chairman: Why would Mexicans decide to become refugees from Mexico in Canada? It is a fairly good question. I do not understand it myself.

Senator Carney: It is an excellent question, Mr. Chairman.

Mr. Jean: At times, we have Western Europeans who claim refugee status. It is not of the same magnitude, but it does happen.

As I have said in my presentation, we are not alone in having this problem. The United States has the same problem, as do Western European countries. Unfortunately, people who do not need protection often abuse a system designed to give protection to people who are in need, and where there is great public support for that. Making a claim gives them the right to work while they are being processed. It may give them access to social services. There are varied reasons why people may claim, even though they may think they will not qualify at the end.

Nous prenons des décisions selon nos prémisses et conformément à notre mandat. À l'extérieur de notre champ de compétence, nous jouons le rôle de conseillers. Nous sommes conscients que nous n'avons pas compétence dans un aéroport, par exemple. C'est pourquoi nous avons établi un protocole très précis avec les autorités locales et les compagnies de transport. Ce que l'honorable sénateur a appelé cette vision a été adoptée en 1990. Comme je l'ai mentionné, ce fut une stratégie extrêmement efficace. Elle est tellement efficace qu'on intercepte maintenant deux personnes sur trois qui tentent d'avoir un accès direct au Canada de façon illégale, sans compter les personnes dont l'admission est rejetée dans le cadre du processus régulier d'octroi des visas.

Le sénateur Carney: D'après votre mémoire, on avait l'impression que vous aviez recours à une compétence extraterritoriale. Je suis consciente que certaines politiques que vous avez mentionnées sont en place depuis des années.

Ce n'est pas mentionné dans votre mémoire, mais l'Agence des douanes et du revenu du Canada représente le fisc et les services douaniers. Ce n'est pas mentionné clairement dans la version anglaise.

Vous signalez que CIC est préoccupée par le nombre croissant de citoyens mexicains qui demandent le statut de réfugié au Canada. Les Mexicains représenteraient le troisième groupe principal de demandeurs d'asile au Canada l'année dernière, ce qui est étonnant. Les demandeurs d'asile des Philippines représentent un groupe important et il y en a d'autres, mais pourquoi un Mexicain pourrait-il être admissible à une demande d'asile? Quels sont les motifs pour lesquels les Mexicains constituent le troisième groupe le plus important de demandeurs du statut de réfugié?

M. Jean: Ce n'est pas parce qu'ils présentent une demande qu'ils sont admissibles.

Le sénateur Carney: J'en suis consciente.

Le président: Pourquoi les Mexicains décideraient-ils de devenir des réfugiés au Canada? Je ne comprends pas non plus les motifs d'une telle démarche.

Le sénateur Carney: C'est une excellente question, monsieur le président.

M. Jean: Nous recevons également occasionnellement des demandes de statut de réfugié faites par les habitants de pays d'Europe occidentale. Nous n'en recevons pas aussi souvent, mais parfois.

Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, nous ne sommes pas les seuls à faire face à ce problème. Les États-Unis y font face également, et les pays d'Europe occidentale aussi. Les personnes qui n'ont pas besoin de protection abusent toutefois généralement d'un système qui vise à assurer une protection aux personnes qui en ont besoin et dans les cas où le soutien public est vigoureux. La présentation d'une demande leur donne le droit de travailler pendant le traitement de la demande. Cela leur donne peut-être accès à des services sociaux. Une demande peut être présentée pour diverses raisons, même si le demandeur ne pense pas avoir des chances d'être admissible.

Senator Carney: How many are actually accepted?

Mr. Jean: As far as Mexico is concerned, it is very low. I will be happy to forward statistics to you that we can get from the Immigration and Refugee Board. As you know, in Canada, refugee determination is by administrative tribunal.

Senator Carney: Are you saying that many of these people are abusing the system in order to access social services and the right to work in Canada, not because they are being persecuted at home?

Mr. Jean: What I said, in terms of refugees in general, is that it must be clear that we are not the only country facing this problem. That is what Mr. Lubbers, the United Nations High Commissioner on Refugees, refers to as the "mixed flows." What that means is that there are people who truly deserve protection and we should be giving them refuge. At the same time, there are people who use the system as a way to get a variety of benefits. It may be work or it may be other things, such as buying time.

The Chairman: The thought occurs that when you make a claim, you must have a case. If a Mexican comes to Toronto, Vancouver or Montreal, you wonder what is the case. Let us leave that because I do not know that it has much to do with our topic. I understand labour flows, but it is curious.

Senator Corbin: The paper presented by the witness provides the answer to the question: Why do some Canadian business people encounter problems? The third component of the answer reads as follows: "U.S. border officials are now more security conscious in enforcing their temporary entry rules more strictly."

I thought these measures were not necessarily temporary, that they had some permanency to them, and that henceforth we would have to live under a regime of closer scrutiny when entering the United States.

However, you used the term "temporary." Can you be more precise on that?

Mr. Jean: "Temporary entry" in our technical language basically means temporary admission to a country as opposed to permanent admission, which is like becoming an immigrant.

Senator Corbin: It is not temporary rules; it is temporary entry rules.

Mr. Jean: For example, chapter 16 of NAFTA governs temporary entry of business people between the three partners.

Senator Corbin: My other short question is, when the alert level in the United States goes from yellow to orange, does that impact on you people?

Le sénateur Carney: Combien de demandes sont effectivement acceptées?

M. Jean: En ce qui concerne le Mexique, le nombre est très limité. Je vous ferai parvenir volontiers les statistiques que nous pourrions obtenir auprès de la Commission de l'immigration et du statut de réfugié. Comme vous le savez, la détermination du statut de réfugié est faite par un tribunal administratif au Canada.

Le sénateur Carney: Insinuez-vous que la plupart des demandeurs exploitent le système pour avoir accès aux services sociaux ou pour avoir le droit de travailler au Canada, et pas parce qu'ils sont persécutés dans leur pays?

M. Jean: Ce que j'ai mentionné, c'est qu'il ne faut pas oublier que le Canada n'est pas le seul pays qui soit confronté au problème des réfugiés. C'est ce que M. Lubbers, le Haut-Commissaire des Nations Unies pour les réfugiés, appelle les «mixed flows» (mouvements mixtes). Autrement dit, certaines personnes méritent vraiment une protection et il est nécessaire de leur donner asile. Cependant, d'autres personnes exploitent le système pour obtenir divers avantages, notamment pour avoir le droit de travailler ou pour d'autres raisons, comme gagner du temps.

Le président: On aurait tendance à croire que lorsqu'une personne présente une demande, c'est qu'elle a de bonnes raisons. On se demande quelles pourraient être ces raisons dans le cas d'un Mexicain qui veut s'établir à Toronto, à Vancouver ou à Montréal. Laissons la question de côté, parce que je pense qu'elle n'a pas beaucoup de rapport avec le sujet principal. Je comprends les mouvements de main-d'œuvre, mais c'est curieux.

Le sénateur Corbin: Le mémoire présenté par le témoin contient la réponse à la question suivante: pourquoi des gens d'affaires connaissent-ils des problèmes? Le troisième volet de la réponse est: «Les agents à la frontière américaine sont davantage sensibilisés à la sécurité et appliquent avec plus de rigueur les règles d'admission temporaire».

Je pensais que ces mesures n'étaient pas nécessairement temporaires, qu'elles présentaient un certain caractère de permanence et que, par conséquent, nous serions soumis à un régime de surveillance plus étroite à l'entrée des États-Unis.

Vous avez toutefois employé le terme «temporaire». Pourriez-vous expliquer de façon plus précise dans quel but?

M. Jean: «Admission temporaire» est l'expression technique qui permet de faire la distinction entre l'admission temporaire dans un pays et l'admission permanente qui s'apparente au statut d'immigrant.

Le sénateur Corbin: Il ne s'agit pas de règles temporaires mais de règles d'admission temporaire.

M. Jean: Le chapitre 16 de l'ALENA renferme par exemple des dispositions concernant l'admission temporaire de gens d'affaires dans les trois pays partenaires.

Le sénateur Corbin: L'autre petite question que je voudrais poser est: est-ce que, quand le niveau d'alerte aux États-Unis passe de jaune à orange, ce changement a des répercussions pour vous?

Mr. Jean: That depends on whether the threat is solely directed to the United States, whether the threat can be directed at either party, or whether Canada can be used as a staging ground for the threat.

Senator Corbin: The public may not necessarily know that, but the department would; is that correct?

Mr. Jean: The department would. We have also established mechanisms with our U.S. partners whereby they would usually give us advance notification of a rise in the alert level and why. If there were a joint threat or a possibility that we could be used as a staging ground for illegal activity, we would adjust our own processes.

Senator Corbin: How much advance notice would you get — hours or days?

Mr. Jean: That would depend on the situation, senator.

Senator Corbin: How has that worked so far?

Mr. Jean: Under the recent alert system, usually we have been notified a day in advance, approximately.

Senator Corbin: What do you do from that point on? What do you tell your people?

Mr. Jean: Usually, we describe what the alert level will mean in terms of the U.S. inspection services so that they can make any adjustments that may be required at a port of entry.

So far, we have not had this situation, but if the nature of the information would suggest that the threat could be directed at Canada or Canada could be used as a staging ground, we may also enhance our own scrutiny. We are not at that stage right now.

Senator Di Nino: Mr. Jean, I am sure you are aware that a number of Americans over the past few years, and certainly since September 11, have been accusing Canada of having porous borders, or of having less than adequate security controls at the borders. Are you aware of the Auditor General's report that came out yesterday?

Mr. Jean: Yes.

Senator Di Nino: I am sure that you would disagree with me, but I read the Auditor General's report as a scathing criticism of your department in the area of securing the borders against potential terrorists and those who pose a security threat. Yet, you came to us today and basically told us that everything is great and we do not have any problems. At least, that is what I understood.

I am very concerned. We have been talking about this for a long time. Criticisms have been directed at the department for a long time. The Auditor General came out with a report that, in

M. Jean: Cela dépend, selon que la menace est uniquement dirigée vers les États-Unis, selon qu'elle est dirigée sur l'un ou l'autre des pays parties ou que le Canada peut être choisi comme base d'opérations.

Le sénateur Corbin: Le public n'est pas nécessairement au courant de cette situation, mais bien le ministère. Est-ce bien cela?

M. Jean: Le ministère devrait être au courant. Nous avons en outre instauré avec nos partenaires américains des mécanismes leur permettant de nous signaler d'avance tout relèvement du niveau d'alerte et de justifier cette décision. Si nous étions la cible commune d'une menace ou s'il y avait possibilité que l'on nous choisisse comme base d'opérations pour une activité illégale, nous ajusterions nos processus en conséquence.

Le sénateur Corbin: Ce préavis est-il de quelques heures ou de quelques jours?

M. Jean: Tout dépend de la situation, sénateur.

Le sénateur Corbin: Comment a-t-on procédé jusqu'à présent?

M. Jean: Dans le contexte du récent système d'alerte, nous avons généralement reçu un préavis d'un jour environ.

Le sénateur Corbin: Comment réagissez-vous à partir du moment où vous recevez le préavis? Que dites-vous à vos collaborateurs?

M. Jean: Nous expliquons généralement quelle incidence le niveau d'alerte aura sur les services d'inspection américains afin de permettre aux services concernés de faire les ajustements nécessaires aux points d'entrée.

Nous ne nous sommes pas encore trouvés dans cette situation jusqu'à présent, mais si, d'après la nature de l'information, tout semblait indiquer que la menace pourrait être dirigée sur le Canada ou que le Canada pourrait être utilisé comme point d'escale, nous déciderions peut-être d'accroître notre sécurité. Nous n'avons pas encore atteint cette étape.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Jean, je suis certain que vous êtes conscient qu'au cours des dernières années, et surtout depuis le 11 septembre, un certain nombre d'Américains accusent le Canada d'avoir des frontières poreuses ou d'avoir des services de contrôle de la sécurité nettement insuffisants aux frontières. Avez-vous lu le rapport de la vérificatrice générale qui a été rendu public hier?

M. Jean: Oui.

Le sénateur Di Nino: Je suis certain que vous n'avez pas la même opinion que moi, mais j'interprète le rapport de la vérificatrice générale comme une critique cinglante à votre endroit en ce qui concerne la protection des frontières contre l'admission de terroristes potentiels ou de personnes qui posent une menace pour la sécurité. Vous avez pourtant mentionné aujourd'hui que tout allait bien et que nous n'avions pas de problèmes. C'est du moins ainsi que j'interprète votre exposé.

Je suis très préoccupé. Nous en discutons depuis longtemps. Votre ministère fait depuis longtemps l'objet de critiques. La vérificatrice générale a en fait mentionné dans son rapport que

effect, states that we are not doing the job of securing the borders against potential terrorists or potential security threats. How do you explain that?

Mr. Jean: We actually had many dealings with the Auditor General in preparation of that report. I can tell honourable senators that the Office of the Auditor General recognized that we have made significant progress on many fronts. There were three areas where the Auditor General suggested that we should be making more progress. One of them is on unexecuted removal orders, another is assigning resources to investigation, and the third is in our relationship at the border with CCRA.

In regard to the issue of Customs Canada, that is something we have been working out. We just signed a new MOU. We used the concerns that the Auditor General brought to our attention in the last year as guidance in developing mechanisms. We are developing mechanisms to monitor how we can better target risk at the border.

Unexecuted removal orders are a difficult issue. Basically, the report says that there are a growing number of unexecuted removal orders because there are 36,000 people out there who possibly have not been removed. I say "possibly" because many people for whom we issue a removal order may leave of their own accord and we would never know it. We do not have entry-exit control systems. There are no incentives in place, or disincentives, to force people to report when they leave. Some of them do, and they are taken out of the system, but some of them do not. We have limited resources, and we try to assign our resources to the cases that are more problematic from a public safety standpoint.

We are certainly not proposing that we are perfect. However, when I look at previous reports of the Auditor General, I would say that we are doing fairly well. If honourable senators were to look at the situation in the United States, and I had the honour to spend five years in Washington, there are 300,000 outstanding warrants. They have a population about 10 times that of Canada, and there are 300,000 warrants outstanding for unexecuted removals. We are not alone in this problem. The issue here is not one of finger pointing; the issue is one of working together in addressing the issues.

Senator Di Nino: Mr. Jean, we have something like \$380-billion-worth of trade with the U.S. Approximately 88 per cent of our trade goes to the U.S. We heard today that some 70 per cent is moved by road. This requires more than just the comment, "We are not alone." We have known about this problem for a long time. I do not want to call it mismanagement, but certainly it seems to me that the Auditor General has just verified the problems that have occurred in the ministry for years. This is not good enough. It is important that we do not give

nous n'assurons pas la protection des frontières contre l'admission potentielle de terroristes ou contre des menaces potentielles à la sécurité. Comment expliquez-vous cette situation?

M. Jean: Nous avons eu de nombreux entretiens avec la vérificatrice générale au cours de la préparation de ce rapport. Je signale que le Bureau du vérificateur général a reconnu que nous avons fait des progrès importants sur de nombreux fronts. La vérificatrice générale a mentionné trois domaines où elle nous recommande de faire davantage de progrès. L'un d'eux concerne les mesures de renvoi non exécutées, un autre concerne l'affectation de ressources aux enquêtes et le troisième concerne nos relations à la frontière avec l'Agence des douanes et du revenu du Canada.

Nous sommes en train de régler la question en ce qui concerne Douanes Canada. Nous venons de signer un nouveau protocole d'entente. Nous nous sommes basés sur les problèmes signalés l'année dernière par la vérificatrice générale pour élaborer des mécanismes qui nous permettent de faire un ciblage plus efficace à la frontière en ce qui concerne les risques.

La question des mesures de renvoi non exécutées est complexe. Le rapport mentionne qu'un nombre croissant de mesures de renvoi ne sont pas exécutées étant donné qu'il est possible que 36 000 personnes visées par une telle mesure soient toujours au Canada. Je dis «possible», parce que de nombreuses personnes qui font l'objet d'une mesure de renvoi peuvent quitter le pays de leur plein gré, sans que nous le sachions. Nous n'avons pas mis en place de système de contrôle des entrées-sorties. Nous n'avons pas mis en place de mesures incitatives ou dissuasives afin de forcer les personnes concernées à signaler leur départ. Certaines le font et leur nom est supprimé de la liste, mais d'autres ne nous avertissent jamais. Nos ressources sont limitées et nous nous efforçons de les consacrer aux cas les plus problématiques sur le plan de la sécurité publique.

Nous ne prétendons pas être parfaits. Je pense toutefois que par rapport à plusieurs rapports antérieurs de la vérificatrice générale, nous avons fait des progrès importants. J'ai eu l'honneur de passer cinq ans à Washington et le nombre de mesures de renvoi non exécutées atteint 300 000 aux États-Unis. La population des États-Unis est environ dix fois plus élevée que celle du Canada et le nombre de mesures de renvoi non exécutées se chiffre à 300 000. Nous ne sommes pas les seuls à être confrontés à ce problème. Il ne s'agit pas en l'occurrence de montrer les coupables du doigt mais plutôt de se serrer les coudes pour régler les problèmes.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Jean, la valeur de nos échanges commerciaux avec les États-Unis est d'environ 380 milliards de dollars. Nos échanges commerciaux avec les États-Unis représentent approximativement 88 p. 100 de notre commerce extérieur. On a mentionné aujourd'hui qu'environ 70 p. 100 des marchandises sont acheminées par la voie routière. On ne peut pas se contenter d'un commentaire comme: «Nous ne sommes pas les seuls». Nous sommes au courant de ce problème depuis des années. Je n'irai pas jusqu'à dire que c'est de la mauvaise gestion,

additional fodder to the Americans or those who wish to misuse this information to create further barriers to our companies that are trying to trade.

Frankly, I do not think your answer is appropriate. What we are really saying is that you cannot come here and tell us a few moments ago that things are going quite well, when we hear this morning from the Auditor General that we have a sieve for a border. We have, in effect, a porous border, and we are not sure where the terrorists and security threats are coming in. These are not my words; these are the words of the Auditor General. It is not good enough for you to come and tell us that, at the end of the day, we are not alone and it is happening all over the world. It will affect our trade. It will affect our relationship with the U.S. Worse than that, it will give fodder to people who will misuse this information in the U.S. to hurt our relationship — at least our trading relationship, and probably other relationships as well. We need from you some indication that your department is serious about addressing this important issue.

Mr. Jean: We are taking the issue seriously. As I said, I do not pretend that we are perfect. I can tell you that several years ago, the Auditor General would have come with a list of maybe 10 concerns. Today, she has come with three of them. Yes, we need to do better. We already have an action plan in place to try to address some of these issues.

Outstanding removal orders, for example, will always be a challenging issue.

Senator Graham: Mr. Jean, you made reference in your written paper to a speech that the minister made in Toronto on March 7.

In that speech, he referred to a need for a reform of our refugee determination system.

While you acknowledge our interest in this, you go on to say that it is too early in the process to tell us what he meant by that. Surely the minister knew what he envisaged and, on the advice of people like you, what areas must be covered. Again, you acknowledge that you are only at the beginning of your deliberations on the guidelines, four of which were mentioned by the minister in his speech.

That was a little more than a month ago. Is it too early to indicate to the committee what work has been done on reform? Is it a work in progress? Do you have firm time lines with respect to completing that work? Can we expect legislation this year to give effect to the reforms that the minister is talking about?

mais je pense que la vérificatrice générale vérifie les problèmes qui se posent au ministère depuis des années. Ce n'est pas suffisant. Il est important d'éviter de donner des munitions supplémentaires aux Américains ou aux personnes qui voudraient exploiter cette information pour imposer des obstacles supplémentaires aux entreprises canadiennes désireuses de faire du commerce avec les États-Unis.

En toute sincérité, je pense que votre réponse n'est pas satisfaisante. Vous ne pouvez pas mentionner, comme vous l'avez fait il y a quelques minutes, que tout va très bien quand pas plus tard que ce matin, la vérificatrice générale signale que la frontière est une véritable passoire. Notre frontière est en fait poreuse et nous ne savons pas d'où viennent les terroristes et les menaces à la sécurité. Ces commentaires ne viennent pas de moi. C'est la vérificatrice générale qui les a faits. Il n'est pas acceptable de signaler que, tout compte fait, nous ne sommes pas les seuls et que la situation est la même dans de nombreux pays. C'est une situation qui nuira aux échanges commerciaux. Elle aura des conséquences néfastes sur nos relations avec les États-Unis. Le comble, c'est qu'elle apportera de l'eau au moulin des Américains qui exploiteront cette information pour causer préjudice à nos relations, du moins à nos relations commerciales et probablement aux autres relations également. Nous attendons de vous la confirmation que votre ministère tient à régler ce grave problème.

M. Jean: Nous ne le prenons pas à la légère. Comme je l'ai mentionné, je ne prétends pas que nous sommes parfaits. Cependant, il y a plusieurs années, la vérificatrice générale aurait peut-être signalé une dizaine de problèmes alors qu'elle n'en a signalé que trois. Nous devons réaliser des progrès, c'est certain. Nous avons déjà mis en place un plan d'action dans le but de régler certains de ces problèmes.

Cependant, la question des mesures de renvoi non exécutées sera toujours difficile à régler.

Le sénateur Graham: Monsieur Jean, vous avez mentionné dans votre mémoire un discours que le ministre a prononcé à Toronto le 7 mars.

Dans ce discours, il a signalé la nécessité d'entreprendre une réforme de notre système de détermination du statut de réfugié.

Alors que vous reconnaissez notre intérêt pour cette question, vous mentionnez qu'il serait prématuré pour vous d'expliquer ce qu'il entendait par là. Le ministre savait certainement ce qu'il envisageait et il devait savoir, sur les recommandations de personnes comme vous, quels secteurs seraient touchés par cette réforme. Vous reconnaissez que vous n'en êtes qu'au début de la réflexion sur les lignes de conduite, dont quatre ont été mentionnées par le ministre dans son discours.

Ce discours a été prononcé il y a un peu plus d'un mois. Serait-il prématuré de nous signaler ce qui a été entrepris dans ce domaine? A-t-on entrepris une réforme? Vous êtes-vous fixé des échéances fermes pour accomplir cette tâche? Peut-on s'attendre à ce qu'on nous propose cette année un projet de loi visant à mettre en oeuvre les réformes mentionnées par le ministre?

Mr. Jean: I cannot tell you much in terms of what the concrete reforms might be — we are not at that stage yet — nor where time lines may take us.

In his speech, the minister described the two perceptions that are the extreme positions. One position is held by people who feel our system is being abused and that we need to fix it. The opposite position is that the system is not generous enough, that people should have more access to appeals and to make their case for protection. The challenge for any country in developing an effective refugee immigration system is to strike a balance between the two. This is not an easy task. Many countries have tried it and thus far, few have succeeded.

We are examining it. We are looking for lessons in what has been tried elsewhere. As someone pointed out, clearly it is not humanitarian to say yes to someone but to take two years to issue an immigrant visa. Research shows that the sooner we accept the refugees and integrate them into our programs, the more successful they are in the country. People may be defending the system as good and generous, but it could do better for people who deserve protection. At the same time, can we curtail some of the abuses? That is what we want to explore.

Senator Graham: In other words, you want to be as fair and, on the other hand, to plug the loopholes, insofar as that is possible.

Mr. Jean: Any expert will tell you that the ideal system is one that can say yes quickly and can say no quickly. There must be finality, and it has to be quick.

[Translation]

Senator Setlakwe: I want to congratulate you and your department on the wonderful job being done outside Canada. I had the opportunity on several occasions to travel with your minister, and I saw the excellent work being done by your immigration officers in countries like Holland, France, Algeria, Egypt, Syria and Turkey. These immigration officers deserve recognition by Canadians. I would simply like to you to pass this on to your staff.

Mr. Jean: It would be my pleasure, Senator Setlakwe.

Senator Day: I am going to ask four questions for clarification only.

[English]

The first question is about the Advanced Information System and Passenger Analysis Information Unit that you set up in the United States. Perhaps you could refer to these one at a time. There was a six-month pilot with the United States involving

M. Jean: Je ne peux pas donner d'information concrète sur la nature des réformes car nous n'avons pas encore atteint cette étape, ni sur les échéances.

Dans son discours, le ministre a mentionné deux perceptions qui représentent des positions extrêmes. L'une est celle adoptée par les personnes qui estiment que l'on abuse de notre système et qu'il est nécessaire d'y remédier en le modifiant. L'autre position est que le système n'est pas assez généreux et que les demandeurs devraient avoir accès à des possibilités accrues de faire appel et d'établir le bien-fondé de leur demande de protection. La difficulté pour tout pays qui veut élaborer un système d'immigration efficace en ce qui concerne les réfugiés est de viser un juste milieu entre ces deux extrêmes. Ce n'est pas une tâche facile. De nombreux pays ont fait des essais et un très petit nombre seulement ont vu leurs efforts couronnés de succès.

Nous examinons les possibilités. Nous examinons les leçons que l'on peut tirer des tentatives qui ont été faites dans d'autres pays. Comme quelqu'un l'a mentionné, il n'est pas humanitaire d'accepter une demande mais d'attendre deux ans avant d'accorder un visa d'immigrant à la personne concernée. Les études indiquent que les réfugiés s'adaptent d'autant mieux dans notre pays que l'acceptation de leur demande et leur intégration à nos programmes sont rapides. Certaines personnes pensent peut-être que notre système est humain et généreux, mais il pourrait être plus efficace pour les personnes qui méritent notre protection. Ne serait-il pas possible d'autre part de mettre un frein à certains abus? Ce sont les possibilités que nous comptons examiner.

Le sénateur Graham: Autrement dit, vous voulez être justes tout en supprimant autant que possible les échappatoires.

M. Jean: De l'avis de n'importe quel expert, le système idéal est celui qui permet d'accepter ou de rejeter une demande dans de très brefs délais. Il faut une finalité et il est essentiel que le processus soit rapide.

[Français]

Le sénateur Setlakwe: Je voudrais vous féliciter ainsi que votre ministère pour le travail magnifique fait à l'extérieur du Canada. J'ai eu l'occasion à quelques reprises de voyager avec votre ministre et j'ai constaté l'excellent travail que font vos officiers d'immigration dans des pays comme la Hollande, la France, l'Algérie, l'Égypte, la Syrie et la Turquie. Ces officiers d'immigration méritent la reconnaissance du peuple canadien. Je voudrais tout simplement que vous le transmettiez à votre service.

M. Jean: Avec plaisir, sénateur Setlakwe.

Senator Day: Je vais poser quatre questions pour clarification seulement.

[Traduction]

La première question concerne le Système d'information préalable et les Services d'analyse des passagers que vous avez mis en place aux États-Unis. Vous pourriez peut-être donner des informations séparément sur chacune de ces initiatives. Un projet

Washington and Vancouver. The six months is up. What has happened with that one?

Mr. Jean: The six months is up. We are completing an evaluation to see whether there is value in the idea. I do not have the results of the evaluation yet. In the context of both Vancouver and Miami, we were successful in identifying certain threats. Now we will see if the return on investment is worth carrying on with this initiative.

Senator Day: That is still in limbo?

Mr. Jean: The evaluation will be completed by the end of this month.

Senator Day: I also have a comment, and you may or may not want to reply to it. You indicate here that Citizenship and Immigration is setting up its own intelligence group to collect and analyze intelligence. You are working closely with customs people as well.

I have a concern that too many departments are setting up their own intelligence branches. It seems to me that the people who should be doing that kind of work are the RCMP and CSIS, instead of a whole lot of different departments like Agriculture, and now Citizenship and Immigration. One department after another is creating its own intelligence group. We may create another problem like the one that resulted in the U.S. bringing together a Homeland Security department. You may not want to comment on that because it is a policy issue.

Mr. Jean: We are very mindful of that, senator. We are investing in intelligence as it relates to our mandate and our act. There were lessons from September 11; 19 people hijacked planes and did something dramatic. Only 2 of those 19 were in any database of any intelligence service. Why am I saying that? Your ability to screen people from an immigration perspective is only as good as the intelligence you receive from your partners — from the RCMP, CSIS and foreign partners — and only as good as the application of that information to your immigration screening.

CSIS and their foreign allies gather intelligence for their own needs. They do not necessarily translate the information into immigration needs; that is what our intelligence services do. The branches do not duplicate efforts in any fashion. Our branch does not actively gather information on security, for example. It gathers information on the movement of people and how that relates to our mandate.

We work closely with CSIS. For example, we do a security screening on immigrants. In 1991, there was a joint decision of CSIS and CIC that the front screening would be done by CIC

pilote d'une durée de six mois a été mis en place à Washington et à Vancouver, avec le concours des services américains. La période de six mois est écoulée. Qu'est devenu ce projet?

M. Jean: Le délai de six mois est écoulé. Nous faisons une évaluation pour déterminer si l'initiative est intéressante. Je n'ai pas encore reçu les résultats de l'évaluation. Aux aéroports de Vancouver et de Miami, nous avons pu détecter certaines menaces. Il reste à déterminer si l'investissement a été assez rentable pour justifier le maintien de cette initiative.

Le sénateur Day: Le projet est-il tombé dans l'oubli?

M. Jean: L'évaluation sera terminée d'ici la fin du mois.

Le sénateur Day: J'aimerais faire un commentaire, moi aussi. Vous répondrez si vous le jugez nécessaire. Vous avez mentionné que Citoyenneté et Immigration créait son propre groupe de renseignement pour recueillir et analyser des renseignements. Vous travaillez en étroite collaboration avec les fonctionnaires des Douanes également.

Je crains qu'un trop grand nombre de ministères n'instaurent leur propre service de renseignement. Je pense que c'est une tâche qui devrait être accomplie par la GRC et par le Service canadien du renseignement de sécurité (SCRS) plutôt que par plusieurs ministères comme Agriculture et, maintenant, Citoyenneté et Immigration. Les ministères créent l'un après l'autre leur propre service de renseignement. Ces initiatives risquent d'engendrer un autre problème semblable à celui qui a entraîné la création d'un département de la Sécurité du territoire aux États-Unis. Vous ne voudrez peut-être pas faire des commentaires à ce sujet parce que c'est une question stratégique.

M. Jean: Nous en sommes très conscients, sénateur. Nous investissons dans le renseignement dans la mesure nécessaire pour accomplir notre mandat et pour nous conformer à la loi qui nous concerne. Il y a des leçons à tirer des événements du 11 septembre; 19 personnes ont détourné des avions et ont commis des attentats spectaculaires. Seulement deux de ces 19 personnes étaient fichées dans les bases de données d'un service de renseignement. Pourquoi est-ce que je le signale? La capacité de faire un triage dans un contexte d'immigration est directement liée à la qualité des renseignements que l'on reçoit de ses partenaires — de la GRC, du SCRS et des partenaires étrangers — et à l'application de ces renseignements au système de filtrage des demandes d'immigration.

Le SCRS et ses alliés étrangers font la collecte de renseignements pour leurs propres besoins. Ils ne transposent pas nécessairement cette information sous une forme qui répond aux besoins des services d'immigration; c'est ce que font nos services de renseignement. La présence de ces divers services n'entraîne pas une redondance des efforts. Notre service ne recueille pas activement des renseignements sur la sécurité, par exemple. Il recueille de l'information sur les mouvements de personnes et sur le lien entre ces mouvements et notre mandat.

Nous collaborons activement avec le SCRS. Par exemple, nous faisons un triage sécuritaire des immigrants. En 1991, le SCRS et CIC ont décidé conjointement que le traitement initial serait fait

officers, using indicators developed by CSIS in such a way that CSIS would only target their attention and their specialist resources on the cases of concern to them. What would be the point of CSIS spending resources on a 65-year-old person from Chile, for example? We work closely with our partners to ensure that we do not duplicate work.

Senator Day: In your comment here that we can concentrate on criminal activities, do you mean in conjunction with CSIS in that instance?

Mr. Jean: Yes, and we also work closely with the RCMP. We just renewed our MOUs with both agencies.

Senator Day: Has the safe third country aspect been implemented? You talk about it here as if it were.

Mr. Jean: It was signed in December. In Canada we pre-published our regulations and we are getting ready for final publication.

The U.S. is about to pre-publish their regulations, which should happen in the next month or so. It will probably be implemented sometime in the summer or fall of this year.

Senator Day: That was my understanding. You also indicated that you are going through certain processes in the meantime at border crossings to avoid having large groups of people there. We have seen them in various visits to border points. If you cannot pre-screen the refugee claimants at that time, are they all sent back now, or is that left to the discretion of the immigration officer at the border point?

Mr. Jean: The instructions that we have given to our port of entry officials are that they must be able to complete a full security screening of individuals. If interpreters are not available, or if 30 people arrive on the same day and we do not have the capacity to do an examination of all cases, then we will direct these people back to the United States and they will have to come back here at a later time.

Senator Day: This program that you have talked about, the permanent resident card, they do not fit into that. If you pre-screen them and they are allowed into Canada, they are not given the permanent resident card, are they?

Mr. Jean: No.

Senator Day: Is not part of the problem about which the Auditor General spoke this morning those individuals who are allowed into Canada and told, "Report in a few weeks and we will review your refugee claim"? However, they disappear. In fact, many have disappeared and you cannot find them.

Mr. Jean: The concern expressed in the Auditor General's report is about the people who have gone beyond that stage. They have gone through with their claim or other adjudication, were rejected and received a removal order. Whether or not they have left, in the absence of an entry-exit system, or any other means

par des agents de CIC au moyen d'indicateurs établis par notre ministère de sorte à ne mobiliser l'attention et des spécialistes que pour les cas qui les préoccupent. En quoi serait-il utile que le SCRS mobilise des ressources pour une personne âgée de 65 ans venant du Chili? Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires pour éviter de faire deux fois le même travail.

Le sénateur Day: Vous avez mentionné que nous pourrions concentrer nos efforts sur les activités criminelles; est-ce que vous intervenez avec le concours du SCRS dans ce cas-là?

M. Jean: Oui. Nous travaillons également en étroite collaboration avec la GRC. Nous avons renouvelé notre protocole d'entente avec ces deux organismes.

Le sénateur Day: L'accord concernant les pays tiers sûrs a-t-il été mis en oeuvre? On le dirait, d'après vos propos.

M. Jean: Cet accord a été signé en décembre. Au Canada, nous avons prépublié notre règlement et nous nous préparons pour la publication définitive.

Les États-Unis sont sur le point de prépublier leur règlement qui entrera probablement en vigueur au cours de l'été ou de l'automne.

Le sénateur Day: C'est ce que je pensais. Vous avez également mentionné que vous aviez recours à plusieurs processus aux postes frontaliers pour éviter la formation de groupes importants aux frontières. Nous en avons vu au cours de diverses visites aux postes frontaliers. Si vous ne pouvez pas faire une sélection préliminaire à ce moment-là, est-ce qu'ils sont systématiquement renvoyés ou la décision est-elle laissée au jugement de l'agent d'immigration au point frontalier?

M. Jean: Nous avons donné les instructions suivantes à nos agents aux points d'entrée: ils doivent être en mesure de faire un triage de sécurité complet. Si aucun interprète n'est disponible ou si une trentaine de personnes arrivent le même jour et que l'on n'a pas la capacité d'examiner tous les cas, ces personnes doivent être renvoyées aux États-Unis et devront revenir à une date ultérieure.

Le sénateur Day: Je présume qu'ils ne sont pas concernés par la carte de résident permanent que vous avez mentionnée. Je présume que si vous faites un examen préalable et qu'ils sont autorisés à entrer au Canada, on ne leur donne pas de carte de résident permanent.

M. Jean: Non.

Le sénateur Day: Le problème qui a été signalé ce matin par la vérificatrice générale n'est-il pas précisément lié notamment aux personnes qui sont autorisées à entrer au Canada et auxquelles on demande de se présenter à nouveau dans quelques semaines pour examiner leur demande de statut de réfugié? Ces personnes disparaissent. De nombreuses personnes ont disparu dans la nature et vous avez perdu leur trace.

M. Jean: Le problème signalé par la vérificatrice générale dans son rapport concerne les personnes qui ont dépassé cette étape. Leur demande a été examinée, mais elle a été rejetée et elles ont reçu une ordonnance de renvoi. En l'absence d'un système des entrées-sorties ou de toute autre mesure forçant les personnes

that force people to report when they leave, you cannot assume that all of them are here, in the same way you cannot assume they are not here. That is part of the difficulty.

Senator Day: The Auditor General also indicated that she thought there were about 26,000.

Mr. Jean: Thirty-six thousand, which is a cumulative number over the years.

Senator Day: How many aliens, that is, non-resident refugee claimants, are in Canada now who have come through the border and have not been processed but just disappeared under the system? How many would you estimate?

Mr. Jean: I would not try.

Senator Day: Thousands, hundreds of thousands?

Mr. Jean: Last year, we had 33,000 asylum claimants. Some were approved and eventually received permanent resident status. Some are rejected and then they may try to access other processes, and at some point they will receive a removal order. Last year, we removed about 8,500 people. That is not all of the people who were rejected.

Senator Day: Of the 33,000 — and I would just like to clarify this — you cannot go back to your department and come up with an estimated figure of how many of these refugee claimants have disappeared? You cannot do that?

Mr. Jean: We can give you figures on people who apply for refugee status and do not show up for their hearing. We can give you statistics on the number approved who then received permanent resident status. We can give you statistics with regard to the people who have been rejected.

Many of the removal orders are what we call “voluntary removal orders.” Some people may leave of their own accord and may not report that to our service. In the absence of exit controls and a huge incentive to report, many will not. Some of them are gone and some remain here. I appreciate what the senator said earlier, namely, that comparing ourselves to other countries is no consolation. We want to do the best we can. This is no different from the situation that most developed countries face.

Senator Day: In some developed countries, refugee claimants are detained until they have been processed. We allow them in after the pre-screening and say, “You should come back for your full screening later on.” Is that correct?

Mr. Jean: The only country that systematically detains asylum claimants is Australia, and it is extremely expensive. You have to wonder whether it is effective in the end.

concernées à signaler leur départ, on ne peut présumer qu'elles ont toutes quitté le Canada ou qu'elles y sont toutes restées. C'est notamment de là que vient le problème.

Le sénateur Day: La vérificatrice générale a également mentionné qu'elle pensait qu'il y en avait environ 26 000.

M. Jean: Trente-six mille. C'est le chiffre cumulatif.

Le sénateur Day: Combien d'étrangers, c'est-à-dire de demandeurs d'asile non résidents, qui ont passé la frontière et dont la demande n'a pas été traitée parce qu'on a tout simplement perdu leur trace sont encore maintenant au Canada? À combien estimez-vous leur nombre?

M. Jean: Je ne tiens pas à tenter d'évaluer leur nombre.

Le sénateur Day: Des milliers ou des centaines de milliers?

M. Jean: L'année dernière, nous avons reçu 33 000 demandes d'asile. Certaines ont été approuvées et les demandeurs ont reçu le statut de résident permanent. D'autres ont été rejetées; ces demandeurs tentent peut-être d'être admis en ayant recours à d'autres processus et recevront une ordonnance de renvoi à un moment ou l'autre. L'année dernière, nous avons émis 8 500 ordonnances de renvoi. Ça ne touche pas toutes les personnes dont la demande a été rejetée.

Le sénateur Day: Je voudrais clarifier un point: ne pouvez-vous pas demander à vos collaborateurs de vous communiquer un chiffre estimatif sur le nombre de personnes qui, parmi ces 33 000 demandeurs de statut de réfugié, ont disparu dans la nature? Ne pouvez-vous pas le faire?

M. Jean: Nous pouvons communiquer des chiffres sur le nombre de personnes qui présentent une demande de statut de réfugié et qui ne se présentent pas à leur audience. Nous pouvons communiquer des chiffres sur le nombre de demandes approuvées et de demandeurs qui ont reçu le statut de résident permanent. Nous pouvons communiquer des chiffres en ce qui concerne le nombre de personnes dont la demande a été rejetée.

La plupart des ordonnances de renvoi sont ce que l'on appelle des «mesures de renvoi volontaire». Certaines personnes quittent de leur plein gré sans signaler leur départ à nos services. En l'absence de contrôle des sorties et de mesures incitatives efficaces, la plupart d'entre elles ne signalent pas leur départ. Certaines personnes ont quitté le Canada et d'autres y sont restées. Je reconnais que, comme le sénateur l'a mentionné tout à l'heure, c'est une piètre consolation de faire une comparaison avec d'autres pays. Nous voulons faire de notre mieux. Notre situation est semblable à celle de la plupart des pays développés.

Le sénateur Day: Dans certains pays développés, les demandeurs de statut de réfugié sont détenus jusqu'à ce que leur demande ait été traitée. En ce qui nous concerne, nous les laissons entrer après l'examen préalable en leur demandant de se présenter à nouveau pour un examen complet. Est-ce bien cela?

M. Jean: Le seul pays qui mette systématiquement en détention les demandeurs d'asile est l'Australie. C'est un système extrêmement coûteux. Il convient de se demander s'il est efficace en définitive.

The Chairman: It has not done much for the public image of Australia, has it?

Senator Day: That information will be helpful. With the information you will provide, I will be able to determine how many have just disappeared into the system; is that correct?

Mr. Jean: As I said, this is something that we have explained clearly and I think the Auditor General understands. You cannot try to reconcile those numbers because you do not know who leaves and who does not.

The Chairman: May I remind everyone that Mr. Jean is here with reference to our mandate, not the Auditor General's report. It is all right, up to a point, to ask questions about that, but we are studying the Canada-U.S. trade relationship and problems at the border.

Senator Di Nino: That is exactly what the Auditor General was talking about. She was saying that, based on the information she found, she cannot say that the borders are safe from criminals and terrorists. This is why it has a direct bearing on our study.

Senator Day: It was mentioned earlier today that the U.S. has some questions about our immigration situation. What I am trying to illustrate here is that we have made tremendous inroads and improvements, but we have a way to go yet. That is what I am hoping will come out of all this. If you can convince us of that, it will help Canada-U.S. relations.

The Chairman: I was a member of Parliament for Toronto-Spadina for many years, which had at that time a large immigrant population. I served on the green paper committee in the 1970s. The statistic that was generally used in those days — and no one knows what the figures are; that is the problem — was 6 million to 7 million illegal immigrants in the United States. I suspect that figure has not gotten any smaller.

Senator Graham: My questions are in reference to the points raised by Senator Day on the Auditor General's comments and, perhaps, her generalizations. I want to refer to young students who are here on temporary visas, presumably. I would presume that some of them have been lost in the system. Could you indicate to the committee the approximate numbers who are here on students visas and if the Auditor General was able to identify the number of those students who have been lost, as it were?

Mr. Jean: Every year, we issue somewhere in the vicinity of 100,000 student visas. We can provide you with the exact number later.

Le président: Il n'a certainement pas contribué à rehausser l'image publique de l'Australie.

Le sénateur Day: Cette information sera utile. Est-ce que je pourrai effectivement savoir combien de personnes ont disparu dans la nature grâce aux renseignements que vous communiquerez?

M. Jean: Comme je l'ai signalé, c'est un problème que nous avons expliqué clairement et je pense que la vérificatrice générale le comprend. Il n'est pas possible de faire le calcul parce qu'on ignore combien de personnes ont quitté le pays et combien y sont restées.

Le président: Je me permets de rappeler à mes collègues que M. Jean est venu témoigner dans le contexte de notre mandat et pas au sujet du rapport de la vérificatrice générale. Il est acceptable qu'on pose quelques questions à ce sujet, mais notre étude porte sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et sur les problèmes à la frontière.

Le sénateur Di Nino: C'est précisément l'objet des commentaires de la vérificatrice générale. Elle a signalé que, d'après les renseignements qu'elle avait recueillis, elle ne pouvait pas conclure que les frontières sont imperméables aux criminels et aux terroristes. C'est pourquoi ses commentaires avaient un lien direct avec notre étude.

Le sénateur Day: Quelqu'un a mentionné tout à l'heure que les États-Unis avaient des questions à poser au sujet de notre situation en matière d'immigration. Ce que je tente de démontrer c'est que nous avons réalisé d'énormes progrès, mais qu'il nous reste encore bien du chemin à parcourir. J'espère que c'est ce qui se dégagera de toutes ces discussions. Si vous arrivez à nous en convaincre, cela facilitera les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le président: J'ai représenté pendant des années la circonscription de Toronto-Spadina où le pourcentage d'immigrants était alors très élevé. J'ai été membre du comité qui a publié le livre vert au cours des années 70. Les chiffres que l'on citait généralement à l'époque — et personne ne connaît les chiffres exacts; c'est précisément là que réside le problème — étaient de 6 à 7 millions d'immigrants illégaux aux États-Unis. Je présume que leur nombre n'a pas diminué.

Le sénateur Graham: Mes questions concernent les questions qui ont été posées par le sénateur Day au sujet des commentaires de la vérificatrice générale, voire ses généralisations. Je voudrais des renseignements au sujet des jeunes étudiants étrangers qui ont un visa temporaire. Certains d'entre eux ont disparu dans la nature, je présume. Pourriez-vous mentionner le nombre approximatif de personnes qui sont ici avec un visa d'étudiant et signaler si la vérificatrice générale a été en mesure d'évaluer le nombre d'étudiants dont on a perdu la trace?

M. Jean: Nous accordons environ 100 000 visas d'étudiants par an. Nous pourrions vous communiquer le chiffre exact plus tard.

In general, we are careful in assessing the applications by foreign students. In general, the rate of violations is low. I can provide you with whatever statistics we have in that regard as well.

Senator Graham: I think the committee would be interested. I would be interested in that information.

Mr. Jean: This is something to which we are paying a lot of attention.

[Translation]

Senator De Bané: To follow up on Senator Graham's question, I would like to share with you some information I received. The department's computer system does not allow it to track a student from another country who goes to our consulate in a given country and who has, for example, an acceptance letter from Dalhousie University in Nova Scotia. This student receives permission to study at Dalhousie University since he has an acceptance letter. He comes to Canada and does not show up at Dalhousie University. According to my information, Dalhousie University does not advise the department that this person has not shown up. Is this correct?

Mr. Jean: Yes, that is correct.

Senator De Bané: Has the United States implemented a system? I am told that the American universities were informed by the American government that they must send the government an e-mail advising it, from now on, of any individual who has received permission to study at a university and who does not show up. Is that correct?

Mr. Jean: As far as I know, the United States has implemented that type of system, but only for citizens of certain countries.

Senator De Bané: I see. In your opinion, is Canada going to implement this type of system? So that, for example, when our officer in Tunis grants permission to someone who has been accepted at the Université de Moncton, if that individual does not show up there within 30 days of arriving in Canada, the Université de Moncton must send an e-mail indicating that this individual never showed up.

Mr. Jean: With regard to people not showing up at their intended place of study, this is not really a problem or, at least, it is not a problem with most institutions. Some institutions are more problematic, for example, those with a visa school. However, applications to these institutions are being examined more closely. There are no major problems with the movement of students. Some countries have lots of problems with foreign students, but this is not our case since we are quite vigilant when it comes to issuing visas.

Senator De Bané: I was incredibly lucky to be accepted as a Canadian citizen. I remember that my father had said it was harder to get into Canada than into heaven, or at least it was at the time. The legislation in the 1940s was different than the

D'une façon générale, nous évaluons minutieusement les demandes faites par des étudiants étrangers. Le taux d'infraction est généralement faible. Je pourrais vous communiquer les chiffres que nous avons à ce sujet également.

Le sénateur Graham: Je pense que cela nous intéresserait. Ce type de renseignement nous intéresserait certainement.

M. Jean: C'est une question à laquelle nous accordons beaucoup d'attention.

[Français]

Le sénateur De Bané: Pour faire suite à la question du sénateur Graham, j'aimerais vous faire part d'une information que j'ai. Le système informatique du ministère ne permet pas de suivre la trace d'un étudiant d'un pays qui se serait présenté à notre consulat dans un pays donné et qui possède, par exemple, une lettre de l'Université Dalhousie de la Nouvelle-Écosse disant qu'il y est accepté en tant qu'étudiant. On remet un permis à cet étudiant pour venir étudier à l'Université Dalhousie puisqu'il a une lettre d'acceptation. Il arrive au Canada et il ne se présente pas à l'Université Dalhousie. L'information que j'ai, c'est que l'Université Dalhousie n'avertit pas la ministère que cette personne ne s'est pas présentée. Ai-je raison?

M. Jean: Oui, vous avez raison.

Le sénateur De Bané: Les États-Unis ont-ils mis en place un système? On me dit que les universités américaines se sont fait dire par le gouvernement américain que si désormais une personne à qui on a donné un permis pour venir étudier à une université ne se présente pas, elles doivent envoyer un courriel au gouvernement disant que la personne ne s'est pas présentée. Est-ce vrai?

M. Jean: À ma connaissance, les États-Unis ont mis un système similaire en place, mais seulement pour les citoyens de certains pays.

Le sénateur De Bané: Je vois. Est-ce que nous allons, d'après vous, mettre bientôt en place un tel système? Afin que, par exemple, lorsque notre officier à Tunis donne un permis à quelqu'un qui a été accepté à l'Université de Moncton, si l'étudiant ne se présente pas dans les 30 jours suivant son arrivée au Canada, l'Université de Moncton doit envoyer un courriel pour signaler que la personne ne s'est jamais présentée.

M. Jean: Concernant les gens ne se présentant pas à leur lieu d'éducation, ce n'est pas vraiment un problème, ou du moins ce n'est pas un problème avec la majeure partie des institutions. Certaines institutions sont plus problématiques, par exemple celles où l'on retrouve des «visa school». Cependant, on examine de façon plus spécifique les demandes faites dans ces institutions. On n'a pas de gros problèmes avec le mouvement des étudiants. Certains pays ont beaucoup de problèmes avec les étudiants étrangers, mais ce n'est pas notre cas puisque nous sommes assez vigilants pour l'émission des visas.

Le sénateur De Bané: J'ai eu la chance inouïe d'être accepté en tant que citoyen canadien. Je me souviens que mon père m'avait dit que c'était plus difficile d'entrer au Canada que d'aller au ciel, en tout cas dans le temps. C'était une autre loi dans les années

legislation passed in the 1960s. What I find shocking is when someone jumps the queue and goes to the embassy and thinks, "I will get a student visa. I will be there in three months."

Then, that person gets to Canada and never shows up at the university. Our system must be impeccable, so that no one can come to Canada as a student with the sole intention of getting into Canada and, by doing so, deprive another student who may be waiting for 10 or 15 years. This is what bothers me.

Mr. Jean: I do not want to give the impression that nothing is being done. When a student is identified as having violated the Immigration Act, a report is sent to the visa office. This information is also collected to identify the risk indicators. This influences the decisions we make every day in terms of visas issued. The level of visas denied around the world varies.

[English]

I misunderstood you, because I thought you told me that the university never advises you when a candidate fails to show up.

[Translation]

Mr. Jean: Yes, but I would like to clarify this point. For example, even if we had a system in place that told us that this person did not show up, this does not tell us where this person is.

Senator De Bané: No, no.

Mr. Jean: Does it tell us where to arrest this person? If that individual had bad intentions, he would not necessarily give a correct address.

[English]

Senator De Bané: In the United States, they have given universities a budget so that they will receive feedback on those who did not show up. My information is that our department does not give any subsidies to the universities, so they have no incentive to do that follow-up and write to the department.

The Chairman: I suspect, as you know, Senator De Bané, if this is the case in the United States, it would be because of the people who took over the airplanes and flew them into the World Trade Center. As we all read, they were accredited to a flying school, whether they showed up or not; it was mysterious. Certainly, if I recall correctly, some of those people involved in the hijackings, and in the tragedy at the World Trade Center, had been approved by American Immigration, which lost track of them, and all kinds of things happened.

Senator Corbin: They were students at some European universities.

1940, que celle adoptée dans les années 1960. Ce qui me choque, c'est lorsque quelqu'un passe avant sont tour et se présente à l'ambassade et se dit: «Je vais obtenir un visa d'étudiants. Je serai là dans trois mois.»

Puis là, il arrive ici et ne se présente jamais à l'université. Nous devons avoir un système impeccable, afin que personne ne se présente au Canada avec l'habit d'un étudiant dans l'unique but de rentrer au Canada et, ainsi, priver un autre étudiant qui, lui, attend peut-être depuis 10 ans ou 15 ans. C'est ce qui me fait de la peine.

M. Jean: Je ne veux pas vous laisser sous l'impression qu'on ne fait rien. Lorsqu'on identifie un étudiant qui a violé la Loi de l'immigration, un rapport va au bureau de visas. On fait aussi une collecte de ces données pour connaître les indicateurs de risques. Cela influence nos décisions quotidiennes par rapport à l'émission des visas. Le niveau de refus des visas dans le monde varie.

[Traduction]

J'ai mal interprété vos propos parce que je pensais que vous aviez mentionné que l'université ne vous avertissait jamais lorsqu'un candidat ne se présente pas.

[Français]

M. Jean: Oui, mais j'aimerais essayer de clarifier ce point. Par exemple, même si on avait un système en place qui nous disait que cette personne ne s'est pas présentée, cela ne nous dit pas où elle est.

Le sénateur De Bané: Non, non.

M. Jean: Est-ce que cela nous dit où on pourrait l'appréhender? Si cette personne avait des intentions malveillantes elle ne nous donnerait pas nécessairement son adresse réelle.

[Traduction]

Le sénateur De Bané: Aux États-Unis, un certain budget a été accordé par le gouvernement aux universités pour qu'elles lui transmettent des renseignements sur les étudiants qui ne se sont pas présentés. Les universités ne reçoivent pas de subventions de notre ministère à ma connaissance et elles ne sont donc pas encouragées à faire un suivi et à communiquer avec le ministère.

Le président: Sénateur De Bané, je présume que si on a pris cette mesure aux États-Unis, c'est à cause des personnes qui ont détourné les avions et qui en ont pris les commandes pour foncer dans le World Trade Center. Comme l'ont mentionné les journaux, ces personnes étaient inscrites à une école de pilotage, peu importe qu'elles aient suivi les cours ou non; cette affaire est mystérieuse. Si j'ai bonne mémoire, certains des pirates de l'air et des terroristes responsables du drame du World Trade Center avaient présenté une demande qui avait été approuvée par les services d'immigration américains et ceux-ci avaient perdu leur trace jusqu'à ce que surviennent ces terribles événements.

Le sénateur Corbin: Ces personnes faisaient des études dans des universités européennes.

The Chairman: Yes, and there was also the question of the students who wanted to learn how to take off, but not how to land a plane.

Senator De Bané: Mr. Chairman, you are absolutely right, and because 3,000 people died, they have decided to fund every educational system in the United States to give feedback to the department.

Our committee needs to study how to improve our system so that the Americans will feel comfortable with it. If they are doing that in the United States now that they have suffered 3,000 deaths, perhaps we should also look at adopting stringent measures so they will feel comfortable with our system. That is all I am trying to say.

The Chairman: It is a good suggestion, senator. I am sure we will contemplate putting that as a recommendation into our report.

I want to thank our witnesses.

The committee adjourned

Le président: Oui. Il a aussi été question des étudiants qui voulaient apprendre à faire décoller un avion, mais pas à le faire atterrir.

Le sénateur De Bané: Vous avez parfaitement raison, monsieur le président. À la suite de cette tragédie qui a coûté la vie à 3 000 personnes, le gouvernement américain a décidé d'accorder des subventions au système éducatif pour que celui-ci communique des renseignements au ministère.

Notre comité est chargé de faire une étude pour déterminer les possibilités d'améliorer notre système de façon à ce que les Américains soient rassurés. Si l'on a pris cette décision aux États-Unis après la disparition de ces 3 000 personnes, il serait peut-être bon que nous envisagions également d'adopter des mesures strictes pour que les Américains aient confiance dans notre système. C'est tout ce que je voulais dire.

Le président: C'est une bonne suggestion, sénateur. Je suis sûr que nous envisagerons de faire une recommandation à cet effet dans notre rapport.

Je remercie tout particulièrement les témoins.

La séance est levée.

from the Department of Citizenship and Immigration:

Daniel Jean, Acting Assistant Deputy Minister, Policy and Program Development.

Du ministère de la Citoyenneté et Immigration Canada:

Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, April 8, 2003:

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Marc Lortie, Assistant Deputy Minister (Americas);

Claudio Vallé, Director, Technical Barriers and Regulations;

Graeme C. Clark, Acting Director, Mexico Division.

Carlos Rojas-Arbulú, Trade Commissioner, Mexico Division.

From the Embassy of Mexico in Canada:

H.E. Maria Theresa Garcia S. de Madero, Ambassador of Mexico to Canada;

Carlos Pinera, Representative of the Mexican Secretariat of the Economy in Canada;

Fernando Espinosa, Economic Attaché.

As an individual:

Laura Macdonald, Associate Professor, Carleton University.

Wednesday, April 9, 2003:

From the Canadian Trucking Alliance:

David Bradley, President and Chief Executive Officer;

Elly Meister, Vice-President, Public Affairs.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

Le mardi 8 avril 2003:

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amérique);

Claudio Vallé, directeur, Direction des règlements et des obstacles techniques;

Graeme C. Clark, directeur intérimaire, Direction du Mexique;

Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique.

De l'Ambassade du Mexique au Canada:

S.E. Maria Theresa Garcia S. de Madero, Ambassadrice Mexique au Canada;

Carlos Pinera, représentant du Secrétariat mexicain de l'économie au Canada;

Fernando Espinosa, attaché économique.

À titre personnel:

Laura Macdonald, professeure agrégée et directrice, Centre North American Politics and Society, Université Carleton.

Le mercredi 9 avril 2003:

De l'Alliance canadienne du camionnage:

David H. Bradley, président-directeur général;

Elly Meister, vice-présidente, Affaires publiques.

(Suite à la page précédente)



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Monday, May 5, 2003

Le lundi 5 mai 2003

Issue No. 15

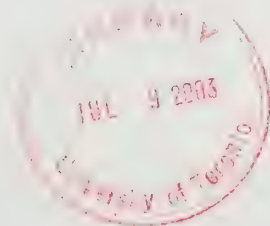
Fascicule n° 15

Twenty-fifth meeting on:
The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and on the
Canada-Mexico trade relationship

Vingt-cinquième réunion concernant:
Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, P.C.	Stratton

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Andreychuk (*May 5, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, P.C.	Stratton

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Stratton substitué à celui de l'honorable sénateur Andreychuk (*le 5 mai 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Monday May 5, 2003
(26)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:36 p.m. in Room 705 of the Victoria Building, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Corbin, De Bané, P.C., Graham, P.C., Stollery and Stratton (6).

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the committee secretariat: Ian Parker, Communications Specialist.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to its Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the Committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:*From the Government of Mexico:*

The Honourable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secretary of Foreign Affairs;

Mr. Geronimo Gutiérrez, Under Secretary of Foreign Affairs, North America.

From the Embassy of Mexico in Canada:

H.E. Maria Theresa Garcia S. De Madero, Ambassador of Mexico to Canada;

Ms. Cecilia Jaber, Deputy Head of Mission.

His Excellency Derbez made a presentation and answered questions.

At 5:15 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le lundi 5 mai 2003
(26)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h 36 dans la salle 705 de l'édifice du Victoria, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Corbin, De Bané, c.p., Graham, c.p., Stollery et Stratton (6).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du secrétariat du comité, Ian Parker, expert conseil en communication.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:*Du gouvernement du Mexique:*

L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista, secrétaire aux Affaires étrangères;

M. Geronimo Gutiérrez, sous-secrétaire aux Affaires étrangères, Amérique du Nord.

De l'Ambassade du Mexique au Canada:

Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero, ambassadrice du Mexique au Canada;

Mme Cecilia Jaber, chef de mission adjoint.

Son Excellence Derbez fait un exposé puis répond aux questions.

À 17 h 15, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, May 5, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:36 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we will be hearing today from the Secretary of Foreign Affairs for the Government of Mexico.

Minister Derbez, as the Chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, let me say that we are honoured and delighted to have you appear before us.

This committee has been charged with exploring Canada's trade relations with both Mexico and the United States, considering that the NAFTA and the FTA are celebrating their tenth and fifteenth anniversaries respectively, the timing of your visit to us is most appropriate.

We have just returned from a very successful four-day trip to Washington. There, we were briefed by the staff of the Canadian embassy as well as by representatives of trade, commerce and homeland security. We also had the opportunity to meet with ranking senators and members of the House of Representatives. We feel that we came away with a sense that our relations with our neighbour remains secure, that with some exceptions, our trade relations are working as they should and that the cooperation on border security is unprecedented.

Our challenge is to find a less litigious and less expensive way of settling our current trade disputes, which seem to be focused on softwood lumber and wheat.

As a point of information, our witnesses have told us that the softwood lumber dispute has cost \$800 million in legal fees. The softwood challenge at the WTO in Geneva has cost \$200 million U.S.

We are most interested in hearing about trade relations with you, the Southern neighbour. We invite your comments. I am sure that members of the committee will have questions.

We would be delighted what you have to say, please proceed.

The Honourable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secretary of Foreign Affairs, Government of Mexico: Honourable senators, I wish to thank you for the opportunity to be here with you. It is quite important to Mexico to start putting together a stronger relationship with Canada.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 5 mai 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h 36, pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous allons entendre aujourd'hui le secrétaire aux Affaires étrangères du gouvernement du Mexique.

Monsieur le ministre, en tant que président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, permettez-moi de dire que nous sommes honorés et ravis de vous recevoir aujourd'hui.

Notre comité est chargé d'examiner les relations commerciales entre le Canada, le Mexique et les États-Unis; considérant que l'ALENA et l'ALE célèbrent leur dixième et quinzième anniversaire respectivement, votre visite tombe à point nommé.

Nous venons juste de rentrer d'un voyage très fructueux de quatre jours à Washington. Sur place, le personnel de l'ambassade du Canada ainsi que des représentants du commerce et de la sécurité intérieure nous ont donné des séances d'information. Nous avons également eu l'occasion de rencontrer des sénateurs et des membres de la Chambre des représentants de haut rang. Nous en avons retiré l'impression que nos relations avec nos voisins restent sûres, qu'à quelques exceptions près, nos relations commerciales fonctionnent comme elles le devraient et que la coopération en matière de sécurité aux frontières est sans précédent.

Notre objectif consiste maintenant à trouver un moyen moins litigieux et moins coûteux de régler nos différends commerciaux actuels, qui semblent porter essentiellement sur le bois d'oeuvre résineux et sur le blé.

À titre d'information, nos témoins nous ont indiqué que le différend du bois d'oeuvre a coûté 800 millions de dollars en frais judiciaires, tandis que le recours relatif au bois d'oeuvre à l'OMC, à Genève, a coûté 200 millions de dollars américains.

Nous sommes vivement intéressés par ce que vous allez nous dire des relations commerciales avec votre pays, notre voisin le plus au sud. Nous vous invitons à prendre la parole et je suis sûr que les membres du comité auront des questions à vous poser.

Nous sommes heureux de pouvoir vous entendre.

L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista, secrétaire aux Affaires étrangères, gouvernement du Mexique: Honorables sénateurs, je tiens à vous remercier de me donner l'occasion d'être parmi vous. Il est très important pour le Mexique de commencer à établir des relations plus solides avec le Canada.

In the past 10 years, as a result of the Free Trade Agreement between our three nations there has been a tremendous growth both in terms of trade and investment between our two nations. This is something that we welcome. One of the major issues in foreign policy today for Mexico is to strengthen our relationship with Canada.

Our two nations have been friends for the past 60 years, but have not done enough to strengthen the ties, not only from the standpoint of trade and investment, but also our cultural and political ties. It is because of that that I am very happy to be here with you.

Mexico sees Canada as a strategic partner in terms of three things. First, obviously, there is a need to work together as three nations under NAFTA.

Working with Canada, we believe that we can change the nature of the relationship that NAFTA represents today. We would like to go into what President Fox has called NAFTA Plus, that is, a deepening of the relationship that has brought our two nations the strongest commercial and investment ties of the past 60 years. We will continue to work toward that goal.

In terms of NAFTA Plus, President Fox has in mind not only looking at the possibilities of the coming 10 years, but also looking at the grand vision of the next 25 to 30 years. He wants to see how Mexico, Canada and the United States can work to put together a free trade agreement for the Americas as well as how to work together in other areas of political dialogue.

The second important thing for us is to work with Canada in our common and shared view of multilateralism. We need to have multilateral institutions that will rule in terms of the other older elements at the political level. That is a key element of the relationship that we see with Canada. We share many common views at this time, not only with regard to trade but also, with the concept of the political use of multilateral institutions.

Finally and obviously, we must look at the possibility of working in two very important shared aspects. We must look at what we can do together to enhance human rights situations all over the world. The second is the environment. What can Mexico and Canada do to preserve the environment as part of the development of the world?

These are the views that we have in terms of our relationship with Canada. These are things that I hope will be shared by Canadian authorities so that we can work over the next two to three years to strengthen our relationship and to strengthen the cooperation between our two nations.

The Chairman: As you have been made aware, Mr. Derbez, our committee was planning to visit Mexico City now but it was not appropriate because you are having elections and Congress has

Au cours des 10 dernières années, par suite de l'Accord de libre-échange entre nos trois pays, la croissance des échanges commerciaux et de l'investissement entre nos deux pays a été sans précédent, ce dont nous nous réjouissons. L'un des grands enjeux de la politique étrangère du Mexique aujourd'hui, c'est de renforcer nos relations avec le Canada.

Nos deux pays sont amis depuis 60 ans, mais n'ont pas pris suffisamment de mesures pour renforcer les liens, non seulement du point de vue du commerce et de l'investissement, mais aussi dans les domaines culturel et politique. C'est pour cette raison que je suis très heureux de pouvoir m'entretenir avec vous aujourd'hui.

Aux yeux du Mexique, le Canada est un partenaire stratégique pour trois raisons. Tout d'abord, bien sûr, les trois pays doivent travailler ensemble dans le contexte de l'ALENA.

Pour ce qui est de nos relations avec le Canada, nous pensons pouvoir modifier la nature des relations que représente l'ALENA aujourd'hui. Nous aimerions passer à ce que le président Fox appelle l'ALENA Plus, c'est-à-dire, approfondir les relations qui consolident les liens commerciaux et d'investissement entre nos deux pays depuis 60 ans. Nous allons continuer de viser cet objectif.

Pour ce qui est de l'ALENA Plus, le président Fox pense non seulement se pencher sur les possibilités des 10 prochaines années, mais aussi envisager le long terme, soit les 25 à 30 prochaines années. Il veut voir comment le Mexique, le Canada et les États-Unis peuvent parvenir à un accord de libre-échange pour les Amériques et travailler ensemble dans d'autres domaines du dialogue politique.

Le deuxième point d'importance de notre point de vue, c'est qu'il faut travailler avec le Canada compte tenu de notre vision commune du multilatéralisme. Nous avons besoin d'institutions multilatérales pour chapeauter les éléments politiques en place. C'est un élément clé des relations que nous envisageons avec le Canada. Nous avons de nombreux points de vue en commun à l'heure actuelle, non seulement en matière d'échanges commerciaux, mais aussi à propos de l'utilisation politique des institutions multilatérales.

Enfin et bien sûr, nous devons envisager la possibilité de travailler dans deux domaines communs fort importants. Nous devons examiner comment nous pouvons, ensemble, améliorer la situation des droits de la personne dans le monde entier. Ensuite, nous devons nous pencher sur la question de l'environnement. Que peuvent faire le Mexique et le Canada pour sauvegarder l'environnement dans le contexte du développement à l'échelle mondiale?

C'est ainsi que nous envisageons nos relations avec le Canada et j'espère que ce sera également le sentiment des autorités canadiennes, ce qui nous permettra au cours des deux ou trois prochaines années de consolider nos relations ainsi que la coopération entre nos deux pays.

Le président: Comme vous le savez, monsieur Derbez, notre comité avait prévu se rendre à Mexico, mais en raison des élections dans votre pays et du calendrier législatif très chargé du

been very busy with legislation prior to the election. Therefore, we are putting that trip on the back burner, although it is very much in our program to do this after the elections.

We are not as knowledgeable as we should be. We understand some things, but we continue to hear about problems. We heard about your problems while we were in Washington.

You have a trucking issue with the U.S. There seem to have been some problems of which I do not think many of us were aware. I wish to emphasize that the differences between the U.S. and Mexico are not our area of concern, but the trucking issue is of interest because goods coming from Mexico to Canada obviously must come through the U.S.

Could you enlighten us on this subject?

Mr. Derbez: Mexico and the United States do \$300 billion in trade annually, or roughly \$1 billion of trade per day. In such a relationship it is quite impressive that the trade disputes we have are so limited. We have a major difference in terms of the trucking issue, and we also have a dispute regarding sugar and fructose.

In terms of the trucking issue, we perceive that the rules that were approved by the United States Congress and issued by the U.S. Department of Transportation regarding Mexican trucks crossing the border into United States territory are discriminatory against Mexicans. We say that for two specific reasons. First, some of the rules are imposed in terms of the verification of our trucking fleet as well as the verification of the capacity of Mexican drivers to read and do several other things that are not imposed on either Canadian truckers or Canadian trucks or on United States truckers or trucks. One of the big provisos we had when we signed the Free Trade Agreement was that there would be no discrimination between parties.

We have been discussing for approximately the past two years of the Fox administration what the specifics of this relationship should be. We are currently demanding from the United States equality of treatment. If we do not receive equality, we will consider the agreement reached on the trucking issue under NAFTA not fulfilled. If it is unfulfilled, we believe that we cannot implement the measures that the United States is demanding from our truckers, as we consider them discriminatory. Second, because NAFTA is not fulfilled, we are not allowing American trucks into Mexican territory.

As a result there will obviously be an impact on our trade relationship with Canada through the effect of increased transportation costs. At this time, trucks reaching the Mexican-United States border, either coming from Canada or the United States, or going through the United States to Canada, will have to be changed. Therefore, there is an increased cost.

Congrès, nous avons décidé de retarder notre visite; je tiens toutefois à préciser qu'elle est certainement prévue dans notre programme après les élections.

Nous ne sommes pas aussi bien renseignés qu'il le faudrait. Nous comprenons certaines choses, mais nous entendons toujours parler de problèmes, quand nous étions à Washington, par exemple.

Vous avez un problème à régler avec les États-Unis en ce qui concerne le camionnage. Il semble que certaines questions se posent, mais je ne crois pas que beaucoup d'entre nous en ayons conscience. Je tiens à souligner que les différences entre les États-Unis et le Mexique ne nous touchent pas habituellement, mais il reste que la question du camionnage nous intéresse, vu que les produits venant du Mexique et qui sont acheminés à destination du Canada doivent de toute évidence passer par les États-Unis.

Pourriez-vous nous éclairer à ce sujet?

M. Derbez: Les échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis atteignent les 300 milliards de dollars par an, soit, grosso modo, un milliard de dollars par jour. Compte tenu de l'importance de ces relations, il est tout à fait impressionnant de voir que les différends commerciaux sont si peu nombreux. Le camionnage est un différend d'importance, et nous avons également un différend à propos du sucre et du fructose.

Pour ce qui est du camionnage, nous considérons que les règles approuvées par le Congrès américain et émises par le U.S. Department of Transportation à propos du passage des camions mexicains à la frontière des États-Unis sont discriminatoires à l'égard du Mexique et ce, pour deux raisons précises. Premièrement, certaines des règles visent la vérification de notre flotte ainsi que le contrôle des aptitudes des chauffeurs mexicains en matière de lecture et autres, alors que ces règles ne s'appliquent pas aux camionneurs ou camions canadiens, ni non plus aux camionneurs ou camions américains. Dans l'accord de libre-échange que nous avons signé, la non-discrimination entre les parties est l'une des clauses conditionnelles importantes.

Depuis près de deux ans, l'administration Fox discute des détails de ces relations. Nous exigeons actuellement une égalité de traitement de la part des États-Unis. Si nous n'en bénéficions pas, nous considérerons que l'accord conclu à propos du camionnage en vertu de l'ALENA n'est pas réalisé. Si tel est le cas, nous considérons ne pas pouvoir mettre en oeuvre les mesures que les États-Unis exigent de la part de nos camionneurs, puisque nous les jugeons discriminatoires. Deuxièmement, puisque l'ALENA n'est pas respecté, nous n'autorisons pas l'entrée des camions américains sur le territoire mexicain.

De toute évidence, des répercussions vont se faire sentir sur nos relations commerciales avec le Canada par suite d'une augmentation des coûts de transport. Pour l'instant, les camions qui arrivent à la frontière mexicaine ou américaine, du Canada ou des États-Unis, ou qui traversent les États-Unis pour se rendre au Canada, devront être changés. Par conséquent, cela s'accompagnera d'une augmentation des coûts.

We are hoping that the discussions we are having with the United States authorities will conclude that the requirements should be removed because they are discriminatory. If not, we will have to proceed to a panel of the WTO.

The same situation exists with regards to sugar. We have been discussing the conditions under which NAFTA will be fulfilled. We have not yet made the progress we would like. We are always very close to a final settlement but, unfortunately, have not gone the step beyond that to a final agreement. We will continue to work with the American authorities in order to settle this issue on fructose and sugar.

As you know, as a result of this situation, our Congress imposed a tax on fructose consumption in Mexico. In many ways, that is non-discriminatory because it taxes fructose both from the United States and Canada and Mexico. Nevertheless, we believe that in order to facilitate trade we must reach an agreement on that issue also.

We do not have an estimate of the cost of these disputes. Unfortunately, it is clear that if we continue this way there will be not only the cost of legal fees but also damage to the economy and consumers in our country. We are working diligently with the American authorities in that regard.

As I said at the beginning of my remarks, considering the size of our trade relationship, the fact that you can count the disputes that we have on the fingers of one hand implies that NAFTA has been very successful. When you look at it in terms of our relationship with Canada, it has been even more successful because we have even less disputes; we may have one or two. The increase in trade and investment between Mexico and Canada has been of such a nature that one must qualify NAFTA as a complete success.

Senator Austin: When we heard you were available to speak to us this afternoon, we were very keen. As you may know, the Senate is not in session today, which accounts for the absence of some of our colleagues.

I also remember how important Cinco de Mayo is in Mexico. That happens to be today. Thank you for being here on a major Mexican holiday.

I am pleased to hear your remarks on NAFTA. The issue that I would like to explore is the suggestion of President Fox, NAFTA Plus, which has lost a significant amount of momentum. That does not mean it is not a good idea. I welcomed it and thought it was progressive in the development of a North American community.

We have seen that the NAFTA agreement is working effectively with problems, but those were to be expected. In the broader attempt to develop a new momentum in North America, your bilateral relationship with the United States is significant, as is ours.

Nous espérons que les discussions que nous menons avec les autorités américaines aboutiront à la suppression de ces exigences qui sont discriminatoires. Sinon, nous devons saisir un groupe spécial de l'OMC de la question.

Le même problème se pose à propos du sucre. Nous avons discuté des conditions dans lesquelles l'ALENA sera respecté. Nous n'avons pas encore fait les progrès souhaités. Nous sommes toujours tout près d'un règlement final, mais, malheureusement, nous n'y sommes pas encore parvenus. Nous allons continuer de travailler avec les autorités américaines pour régler la question du fructose et du sucre.

Comme vous le savez, c'est en raison d'une telle situation que notre congrès a institué une taxe sur la consommation de fructose au Mexique. À de nombreux égards, ce n'est pas discriminatoire, puisque cette taxe vise le fructose des États-Unis, du Canada et du Mexique. Néanmoins, nous pensons que pour faciliter les échanges, nous devons également conclure un accord à ce sujet.

Nous n'avons pas d'évaluation du coût de ces différends. Malheureusement, il est clair que si nous poursuivons de la sorte, non seulement faudra-t-il prendre en compte les frais judiciaires, mais aussi le préjudice causé à l'économie et aux consommateurs de notre pays. Nous travaillons avec zèle avec les autorités américaines à cet égard.

Comme je l'ai dit au début de mon intervention, compte tenu de l'importance de nos relations commerciales, le fait que l'on puisse compter les différends sur les doigts de la main sous-entend que l'ALENA a été très efficace. Dans le contexte de nos relations avec le Canada, il l'a été encore plus, puisque nous avons encore moins de différends, peut-être un ou deux. L'expansion du commerce et de l'investissement entre le Mexique et le Canada est telle que l'on peut dire que l'ALENA est une réussite complète.

Le sénateur Austin: Nous avons été très heureux d'apprendre que vous pouviez nous parler cet après-midi. Comme vous le savez, le Sénat ne siège pas aujourd'hui, ce qui explique l'absence de certains de nos collègues.

Je connais également l'importance du Cinco de Mayo au Mexique, merci donc d'être parmi nous en ce jour férié pour vous.

Je suis heureux d'apprendre ce que vous pensez de l'ALENA. J'aimerais approfondir un peu plus la proposition du président Fox, soit l'ALENA Plus, qui a perdu beaucoup d'impulsion; cela ne veut pas dire que ce ne soit pas une bonne idée; j'y ai fait bon accueil, croyant qu'elle favoriserait le développement d'une communauté nord-américaine.

Nous avons vu que l'ALENA connaît effectivement des problèmes, mais il fallait s'y attendre. Ne serait-ce que pour donner un nouvel élan en Amérique du Nord, vos relations bilatérales avec les États-Unis sont importantes, tout comme les nôtres.

This committee was in Washington last week. My impression is that the North American relationship is not high on the United States agenda at this particular moment. Nevertheless, we must build a more effective relationship, bilaterally and trilaterally.

What initiatives are available to Mexico and to Canada, either/or, in this area? For example, is there the possibility of taking small steps in labour mobility instead of the large step that was proposed by President Fox?

There is some sense that on the United States' side there might be some receptivity to sectoral or regional steps rather than larger steps. Could you comment on that broad statement?

Mr. Derbez: Let me tell you something of what President Fox has in mind. As honourable senators will know, from the beginning of his administration just over two years ago, he mentioned immediately that he would like to talk about the possibility of what he called and still calls NAFTA Plus. There are two or three steps that we can look at as part of that process. First, we have an agreement with the European Union that is an enlarged trade agreement. It goes beyond what we have with Canada and the United States. By that, we mean that when you look at the agreement we have with the European Union, there are aspects in terms of cooperation, cultural cooperation and political dialogue that we do not have in terms of the agreement that we signed in NAFTA. Those aspects, which are already working with our European counterparts, are things that we believe could be explored very quickly.

There is obviously a precedent with the European Union. In many ways, some of these agreements that are being signed today go beyond the pure trade and commercial aspects and try to look at the other aspects of society as part of the agreements. That would be one possible initial step that we could take. That does not mean that we want to go on to become a political union. That is not the point. As honourable senators can imagine, that is not what we have with the European Union.

What we have with the European Union is the concept of the political dialogue, the cooperation on political issues of international interest to both sides and of course technical cooperation. Those are things that we can start looking at as part of this stepped approach that you mention.

The second aspect is that September 11 demonstrated to all of us that terrorism is something that we must fight together. We have brought this discussion up, as I am sure Canada has done. The United States, Mexico and Canada have determined that the number priority is the fight against terrorism. That is an aspect that we can look at and make what will be called a "security frontier," if you want to call it that, on our borders along the NAFTA region. That is an important issue. That is an issue that we can work with. That is an issue that we can put together and look at as a possibility.

Labour viability was mentioned. It is a fact of life that our societies are integrating themselves. In terms of the relationship between Mexico and the United States, this subject would directly

Notre comité était à Washington la semaine dernière. J'ai l'impression que les relations nord-américaines n'occupent pas une place importante dans le plan d'action des États-Unis en ce moment. Nous devons toutefois établir des relations plus efficaces, aux plans bilatéral et trilatéral.

Quelles sont les initiatives offertes au Mexique et au Canada dans ce domaine? Par exemple, est-il possible de procéder par petites étapes en ce qui concerne la mobilité de la main-d'oeuvre au lieu d'opter pour l'initiative d'envergure proposée par le président Fox?

Les États-Unis semblent être réceptifs à des mesures sectorielles ou régionales plutôt qu'à de grandes initiatives. Qu'en pensez-vous?

M. Derbez: Permettez-moi de vous indiquer ce à quoi pense le président Fox. Comme les honorables sénateurs le savent sans aucun doute, dès le début de son administration il y a à peine deux ans, il a tout de suite indiqué qu'il aimerait parler de la possibilité de ce qu'il appelle l'ALENA Plus. Deux ou trois étapes peuvent être envisagées dans le cadre de ce processus. Premièrement, nous avons conclu un accord avec l'Union européenne qui est un accord commercial élargi, puisqu'il dépasse l'accord que nous avons avec le Canada et les États-Unis. On retrouve dans l'accord conclu avec l'Union européenne des dispositions relevant du domaine de la coopération, la coopération culturelle et le dialogue politique, qui ne figurent pas dans l'accord ALENA. Selon nous, il faudrait explorer sans tarder ces dispositions qui fonctionnent bien avec nos homologues européens.

Il s'agit bien sûr d'un précédent en ce qui concerne l'Union européenne. À de nombreux égards, certains des accords signés aujourd'hui dépassent les aspects purement commerciaux et visent à englober les autres aspects de la société. Ce serait une étape initiale possible. Cela ne veut pas dire que nous visons une union politique; ce n'est pas le but recherché et, comme les honorables sénateurs peuvent bien l'imaginer, ce n'est pas ce que nous avons conclu avec l'Union européenne.

Nous partageons avec l'Union européenne le concept du dialogue politique, sans compter la coopération sur les questions politiques d'intérêt international et, bien sûr, la coopération technique. Nous pourrions commencer à envisager ces points dans le cadre de la démarche par étapes dont vous faites mention.

Par ailleurs, les événements du 11 septembre nous ont prouvé à tous que le terrorisme est quelque chose que nous devons combattre ensemble. Le Mexique a soulevé ce débat tout comme le Canada, j'en suis sûr. Les États-Unis, le Mexique et le Canada ont décidé que la priorité numéro un est la lutte contre le terrorisme. Dans ce contexte, nous pouvons réaliser ce que l'on pourra appeler un «périmètre de sécurité» calqué sur les frontières de la région ALENA. C'est une question importante que nous pouvons ensemble envisager de régler.

On a fait mention de la mobilité de la main-d'oeuvre. On observe une intégration de nos sociétés, c'est une réalité. Dans le contexte des relations entre le Mexique et les États-Unis, cette

affect roughly 20 million people of either Mexican or some Latin American extraction. This indicates that we are moving slowly, but clearly into a more social integration in that concept.

When we began the administration, we thought and believed that an overall agreement between federal governments would be something that would make sense. We are looking at that as a workable option. More importantly, we must look at the steps that will make the life of our migrants better every single day.

The worker agreement that we have with Canada is an excellent example of how we can better the lives of our migrant workers. That agreement can be used as an example of how we can proceed in small steps to create a difference in our labour relationship.

The labour relations issue must be on the agenda for Canada, the United States and Mexico. The problems concerning labour will not be solved within two or three years and we must be prepared to enter into talks for the next 25-30 years. Clearly, we must start taking steps in that direction so that over the course of a lifetime we can reach better integration in all aspects, including these migration aspects.

Senator Austin: I agree entirely with your approach, Secretary. I believe that more progress will be made below the political horizon than above it.

It has been noted in this country that Mexico has more than three times the consulates in the United States than we have. Could you tell us whether this is because you have a superior strategy in reaching the American political system or for some other reason?

There is a sense in Canada that we have not paid enough attention to the regions of the United States. If you feel you are smarter than we are, you probably are entitled to it.

Mr. Derbez: Actually, we feel we are as smart as you.

This brings me back to where I started. One of the concerns that we have today in the Fox administration is that we have not yet reached a point where the relationship between Canada and Mexico has been brought forward as a priority for both governments. I say this for both governments, not only for the Mexican government.

We have been doing a series of analysis of how can we strengthen this relationship between our two countries. It is important to us to bring our relationship to the forefront and to define what this priority should be, both politically speaking in the and in working together with international institutions in this multilateral approach. We are looking for more trade and a different trade relationship between our two nations.

As honourable senators are aware, we will be celebrating 60 years of relations between Canada and Mexico soon. One concern that we have is that we should take advantage of that point and stress to our people how important this relationship is and why that relationship should be made a priority.

question touche directement près de 20 millions de personnes d'origine mexicaine ou latino-américaine. Nous progressons lentement, mais il apparaît clairement que l'on se dirige vers une intégration sociale.

Au début de notre administration, nous avons pensé et cru qu'un accord global entre gouvernements fédéraux serait logique. Il s'agit, d'après nous, d'une option réalisable. Plus important, nous devons examiner les mesures susceptibles d'améliorer le quotidien de nos migrants.

L'accord sur la main-d'oeuvre que nous avons conclu avec le Canada est un excellent exemple de la façon dont nous pouvons améliorer le sort de nos travailleurs migrants. Cet accord illustre l'approche par étapes qui permet de modifier nos relations en la matière.

La question des relations de travail doit être à l'ordre du jour au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Les problèmes relatifs à la main-d'oeuvre ne seront pas réglés en l'espace de deux ou trois ans et nous devons être prêts à mener des négociations pendant les 25 à 30 prochaines années. De toute évidence, nous devons commencer à agir pour que, en l'espace d'une génération, nous puissions parvenir à une meilleure intégration sous tous les angles, y compris celui de la migration.

Le sénateur Austin: Je suis complètement d'accord avec votre approche, monsieur le secrétaire. Je crois que les progrès ne se feront pas seulement au plan politique.

On a remarqué que le Mexique compte trois fois plus de consulats aux États-Unis qu'au Canada. Pourriez-vous dire si c'est parce que le Mexique veut davantage nouer des relations avec le système politique américain ou si c'est pour d'autres raisons?

Selon certains Canadiens, nous ne portons pas suffisamment attention aux régions des États-Unis. Si vous pensez être plus intelligents que nous, vous avez probablement raison.

M. Derbez: En fait, nous nous sentons aussi intelligents que vous.

Cela me ramène au début de mon allocution. L'administration Fox se préoccupe du fait que les relations entre le Canada et le Mexique ne constituent pas encore une priorité pour les deux gouvernements. Je parle ici des deux gouvernements, et non seulement du gouvernement mexicain.

Nous avons mené une série d'analyses sur la façon dont il serait possible de consolider les relations entre nos deux pays. Il nous paraît important de considérer nos relations comme une priorité qu'il faudra définir, tant au plan politique qu'au plan multilatéral; je veux parler ici des institutions internationales. Nous recherchons davantage d'échanges commerciaux ainsi que des relations commerciales différentes entre nos deux pays.

Comme le savent sans aucun doute les honorables sénateurs, nous allons célébrer le 60e anniversaire des relations entre le Canada et le Mexique. Nous pensons qu'il faudrait en tirer parti et souligner l'importance de ces relations ainsi que la raison pour laquelle elles devraient constituer une priorité pour notre pays.

That may bring us to definitions of what kind of consulates may be needed in Canada so that we can increase the scope of our activities if the Government of Canada agrees with this approach that we will take. Hopefully the same will go our way, so that the Canadian government will also look at how they might increase the level and the definition of political and diplomatic structures so that we can bring this relationship to the level that we should have. We will be working on that.

I have a final point in regard to the aspect of things that we can do. We have been discussing the role of the three governments in regard to the possibility of starting a movement toward specific industries where things are pretty much the same in the three countries. This system has the potential to enhance our relationships. One area that quickly comes to mind is steel.

Steel is an area where the private sector in our nations agreed pretty much on what must be done. Therefore, if the governments can agree, and we can put together a proper structure, we may have a more integrated steel industry in North America rather than having steel industries in Canada, the United States and Mexico.

We are talking to the steel industry private sector, and looking at what our governments can do to support this type of program. An integrated steel industry for North America was what we were looking for in terms of the NAFTA agreement.

Within the NAFTA agreement was the idea that our countries would specialize in different areas of manufacturing and production and so on in specific geographical areas. The idea was that following this approach the industry itself would be strengthened.

Strangely enough, we are finding, just as the Europeans did, that steel might be the initial point where we can look at this idea because of the conditions of the steel industry itself.

Senator Corbin: Mr. Minister, among the area of priorities that you outlined at the outset of your remarks you mentioned human rights and the environment. I would like to take you back to the period when this Parliament was studying the NAFTA treaty. There were stories of doom and gloom, of Canadian plants closing up operations to go to Mexico where environmental or pollution standards were not up to par with Canada's, and other horror stories of that nature. We do not hear about those things any more. I do not believe we have heard any since the treaty was put in place.

Would you care to comment on that issue and perhaps candidly tell us if in fact Canadians investors are indeed drawn to Mexico because of lower standards or other considerations of that nature? What in fact is the situation today, if you please?

Cela peut nous amener à définir le genre de consulats qu'il faudrait prévoir au Canada pour que nous puissions élargir l'éventail de nos activités, dans la mesure où le gouvernement du Canada est d'accord avec l'approche que nous allons adopter. Il est à espérer que le gouvernement canadien envisagera également la façon dont il pourrait rehausser les structures politiques et diplomatiques afin que nos relations correspondent à celles qui s'imposent. Nous allons travailler sur ce point.

J'ai une dernière chose à dire à propos de ce que nous pouvons faire. Nous avons discuté du rôle que peuvent jouer les trois gouvernements dans le cas d'industries particulières où les choses se passent plus ou moins de la même façon dans nos trois pays. Ce système pourrait améliorer nos relations. L'industrie de l'acier est l'exemple qui me vient spontanément à l'esprit.

Il s'agit en effet d'un domaine où le secteur privé de nos pays respectifs est assez d'accord sur ce qui s'impose. Par conséquent, si les gouvernements peuvent s'entendre et si nous pouvons mettre sur pied une structure adéquate, l'industrie de l'acier en Amérique du Nord pourrait être plus intégrée et nous n'aurions plus une industrie spécifique dans chaque pays, soit au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Nous sommes en contact avec le secteur privé de l'industrie de l'acier et examinons ce que nos gouvernements pourraient faire pour appuyer ce genre de programme. Une industrie de l'acier intégrée en Amérique du Nord était ce que nous recherchions dans le contexte de l'accord ALENA.

Selon l'accord ALENA, nos pays allaient se spécialiser dans divers secteurs de la fabrication et de la production dans des régions géographiques données. On pensait que cette approche permettrait à l'industrie de se renforcer.

À l'instar de l'Europe, nous nous apercevons, ce qui est assez étrange, que l'acier pourrait être le point de départ d'un tel concept, en raison de la situation de l'industrie de l'acier elle-même.

Le sénateur Corbin: Monsieur le ministre, au début de votre allocution, vous avez parlé des droits de la personne et de l'environnement dans le domaine des priorités. J'aimerais vous ramener à la période où notre Parlement examinait le traité ALENA. Toutes sortes de scénarios cauchemardesques nous étaient présentés: des usines canadiennes allaient fermer pour s'installer au Mexique où les normes environnementales ou antipollution ne correspondaient pas à celles du Canada, et autres histoires d'horreur de ce genre. Nous n'en entendons plus parler. Je ne pense que nous en avons entendu parler depuis la mise en application du traité.

Pourriez-vous traiter de cette question et peut-être nous dire franchement si, en fait, les investisseurs canadiens ont été attirés vers le Mexique en raison de normes moins élevées ou autres considérations du genre? Quelle est en fait la situation actuelle, s'il vous plaît?

Mr. Derbez: I will take advantage of the fact that I was the Secretary of the Economy up until a couple of months ago before coming Secretary of Foreign Affairs. That gives me a good background to answer your question honestly and with accurate information.

We made a study of why we were losing competitiveness vis-à-vis China in terms of attracting foreign direct investment into Mexico. The reason I am using China as an example is because it will give you an answer on your concern. The fact is that most companies coming from Canada, the United States, or from any other part of the world are not looking to evade human rights in terms of child labour, or the environmental restrictions you have in Canada or other countries. The fact is that people come to Mexico looking for high quality labour that will bring a reduction in costs, while obeying international human rights and environmental restrictions.

Our study indicated that it was not a question of environmental rules or of human rights. The legislation in Mexico is becoming modernized and implemented. One of the problems we had before is that we were not implementing the legislation.

In fact, our Ministry of Environment recently made a statement concerning the environmental safety of certain Mexican beaches. That gives you an idea that our government has taken a serious look at the environmental issues and have created and implemented legislation to solve the problems. Our government believes that we must protect our environment.

We have discovered that even though we have implemented some very strict rules to avoid the degradation of the environment it has not hurt our ability to attract investors. In fact, if you have the proper, correct environment as well as rules and regulations, it helps to attract investment because people then know with certainty what they will be required to do as part of their investment.

Foreign investment is not the problem. The problem is competitiveness, as we understand it. We have to eliminate a large amount of red tape because the cost is passed on to the investor. We must simplify our fiscal rules to make it easier to start a business in Mexico. We must continue to provide investors with a good labour force that can perform to high productivity standards.

I can tell you, with all honesty, that we are implementing rules and regulations that will match what you have in Canada in terms of the environment, and in terms of human and labour rights in the work place.

Senator Graham: When your very able ambassador appeared before our committee, mention was made of the sixtieth anniversary of relations between our two countries. I had mentioned to the committee at the time that Indonesia had celebrated it is fiftieth anniversary of relations with Canada this year, and some very useful events were held to mark that particular occasion, including the visit of some high-ranking

M. Derbez: Le fait que j'aie été secrétaire de l'Économie avant de devenir secrétaire aux Affaires étrangères il y a quelques mois, va m'aider à répondre à cette question en toute franchise et avec précision.

Nous avons fait une étude au Mexique visant à déterminer pourquoi nous perdions notre capacité d'attirer des investissements directs étrangers au Mexique, au profit de la Chine. Je prends la Chine comme exemple pour apaiser vos inquiétudes. Le fait est que la plupart des sociétés du Canada, des États-Unis ou de toute autre région du monde ne cherchent pas à esquiver les droits de la personne relatifs au travail des enfants, ni non plus les restrictions environnementales imposées au Canada ou dans d'autres pays. Le fait est que les gens viennent au Mexique, en raison d'une main-d'oeuvre de qualité qui réduit les coûts, tout en respectant les restrictions internationales en matière de droits de la personne et d'environnement.

Notre étude a permis de conclure qu'il ne s'agissait pas d'une question portant sur les règles environnementales ou les droits de la personne. Aujourd'hui, les lois mexicaines sont modernisées et appliquées; la non-application des lois était ce qui faisait problème autrefois.

En fait, notre ministre de l'Environnement a récemment fait une déclaration à propos de la sécurité environnementale de certaines plages mexicaines. Cela vous indique que notre gouvernement s'occupe avec sérieux des questions environnementales et qu'il adopte et applique des lois pour régler ces problèmes. Notre gouvernement est d'avis qu'il faut protéger l'environnement.

Nous nous sommes aperçus que même en imposant des règles très strictes pour éviter la dégradation de l'environnement, notre capacité d'attirer les investissements n'en avait pas été amoindrie. Au contraire, si l'environnement est protégé et si les règles qui s'y appliquent sont pertinentes, les investissements se multiplient parce que les gens savent alors avec certitude ce qu'ils sont tenus de faire dans ce contexte.

L'investissement étranger n'est pas le problème. Le problème, c'est la compétitivité, comme nous la comprenons. Nous devons éliminer bien des lourdeurs administratives, car le coût s'en trouve répercuté sur les investisseurs. Nous devons simplifier nos règles fiscales pour faciliter le démarrage d'entreprises au Mexique. Nous devons continuer à fournir aux investisseurs une bonne main-d'oeuvre qui soit en mesure d'atteindre des niveaux élevés de productivité.

Je peux vous dire en toute franchise que nous mettons en oeuvre des règles et des règlements qui vont correspondre à ceux que vous avez au Canada dans le domaine de l'environnement ainsi que dans ceux des droits de la personne et du travail.

Le sénateur Graham: Lorsque votre excellent ambassadeur a comparu devant notre comité, il a été fait mention du 60e anniversaire des relations entre nos deux pays. J'avais indiqué au comité à ce moment-là que l'Indonésie avait célébré le 50e anniversaire de ses relations avec le Canada cette année et que quelques manifestations fort intéressantes avaient eu lieu pour marquer cette occasion particulière, y compris la visite de certains

Indonesian officials to Canada. I know that a special book is being published to mark that anniversary and I look forward to special events both in our country and in yours next year, when the sixtieth anniversary will be observed.

As well, I congratulate you on your appointment, because your record as a secretary and minister has preceded you. We have noted some marked improvement in relations since January.

We have often spoken about investment, and I wonder what progress you might expect in the opening of your country's energy sector to foreign investment and with specific reference to Canadian investment?

Mr. Derbez: I am glad you asked that question because today I was read an article in a Mexican paper that said that the government of Mr. Fox is now slowly privatizing the energy sector and, in particular, the business of Pemex. The article was a little critical of what we are doing, and indicated that we are allowing the private sector to get into a field that was only for the public sector. The article indicated that the rules that Pemex has imposed on private sector investment, be it foreign or national, create a condition where we will have the largest level of investment into the energy sector in Mexico in the past 15 years. Meaning that because we have created this new set of rules, the participation of the private sector will allow the largest investment in the energy sector in many years.

These are the first things we are doing. We are finding ways through the use of the current legislation to have more and larger participation of private sector investors come into the field of exploration of development. That should open the doors for Canadian companies, which are some of the best in this field and therefore some of companies that we are really looking forward to bringing into Mexico.

In order to really open the sector to the investment that we know we will be able to attract we are working with our Congress to see whether the electricity bill that has been under review can be approved in the next congressional session in September.

Of course, the outcome will depend on Congress, which will analyze, evaluate and make whatever modifications they see fit. The Fox administration will continue to attract more foreign direct investment and national private investment into the energy field. We are not only thinking about foreign direct investment but also about private sector investment in general.

Senator Graham: Have you any suggestions as to what assistance Canada might provide in the financing of infrastructure that would be required for the economic development of Mexico's disadvantaged regions?

Mr. Derbez: There are two areas where this is possible. One is President Fox's approach to a relationship that includes not only Central American but also the southern part of Mexico, through what we call the PPP plan, the Program of Puebla Panama.

représentants indonésiens de haut rang au Canada. Je sais qu'un livre spécial est publié pour marquer cet anniversaire et j'espère que nous aurons des événements spéciaux tant dans notre pays que dans le vôtre l'année prochaine, au moment des célébrations de ce 60^e anniversaire.

Je tiens également à vous féliciter pour votre nomination, puisque votre réputation de secrétaire et de ministre vous a précédé. Nous avons noté une amélioration marquée dans nos relations depuis janvier.

Nous avons souvent parlé d'investissement et je me demande les progrès que vous attendez de l'ouverture du secteur énergétique de votre pays à l'investissement étranger, notamment l'investissement canadien.

M. Derbez: Je suis heureux que vous posiez cette question, car pas plus tard qu'aujourd'hui, j'ai lu un article dans un journal mexicain selon lequel le gouvernement de M. Fox est en train de privatiser lentement le secteur de l'énergie, la société Pemex en particulier. Cet article est un peu critique de ce que nous faisons et indique que nous laissons le secteur privé entrer dans un domaine réservé jusqu'ici au secteur public. Toujours d'après cet article, les règles imposées par Pemex en matière d'investissement du secteur privé, qu'il s'agisse d'un investissement étranger ou national, créent une situation telle que l'on a jamais vu un investissement aussi important dans le secteur énergétique mexicain en l'espace de 15 ans. En d'autres termes, le secteur énergétique n'avait pas bénéficié d'un investissement de cette ampleur depuis longtemps.

Ce sont les premières mesures que nous prenons. Grâce aux lois actuelles, nous avons les moyens d'assurer une participation de plus en plus importante des investisseurs du secteur privé dans le domaine de l'exploration et du développement. Cela devrait ouvrir la porte aux sociétés canadiennes qui se classent parmi les meilleures dans ce domaine et que nous voulons donc vraiment voir s'implanter au Mexique.

Par ailleurs, nous cherchons à faire approuver un projet de loi sur l'électricité par notre congrès en septembre prochain pour véritablement ouvrir le secteur à l'investissement que nous savons pouvoir attirer.

Bien sûr, c'est le Congrès qui prendra la décision finale après analyse, évaluation et modifications jugées nécessaires. L'administration Fox va continuer à attirer davantage d'investissement direct étranger et d'investissement privé national dans le domaine de l'énergie. Nous ne pensons pas uniquement à l'investissement direct étranger, mais aussi à l'investissement du secteur privé en général.

Le sénateur Graham: Avez-vous des suggestions quant à l'aide que le Canada pourrait apporter en matière de financement de l'infrastructure nécessaire au développement économique des régions désavantagées du Mexique?

M. Derbez: Le Canada pourrait apporter son aide dans deux domaines. Pour commencer, il faut parler de l'approche du président Fox en matière de relations avec non seulement l'Amérique centrale, mais aussi la partie sud du Mexique, par l'entremise de ce que nous appelons le plan PPP, soit le Programme de Puebla Panama.

We would welcome the participation of Canada in infrastructure development and technical cooperation in these regions, as well as in social and educational aspects. An institution like CIDA could help us in putting together a program that will in the long- run make better the lives of many people in the Meso-American region.

The second area in which Canadian investment can participate will be the building of an infrastructure. The ministry of public works and transportation in Mexico is now trying to develop instruments that will allow private sector participation and investment in highways, ports and airports to enable us to continue our economic development.

The Chairman: On behalf of my colleagues, Minister Derbez, I thank you for taking the time out of your undoubtedly busy schedule to visit the committee. This is particularly timely for us. We will certainly follow up our study of trade relations between Canada and Mexico.

Mr. Derbez: We thank you for the excellent study that you are conducting. It will be the basis for many things that we can do in the future. If at any time before the July 6 election in Mexico you would like to come to Mexico, please let us know. We will be happy to organize a program for you. You may not necessarily meet with Congress, but we could certainly make arrangements for you to meet people. I hope that your participation will not be delayed because we want Mexico and Canada to quickly develop a stronger relationship. If it is possible for you to visit, we will be happy to prepare that for you in Mexico.

The committee adjourned.

Nous ferions bon accueil à la participation du Canada dans le développement de l'infrastructure et de la coopération technique dans ces régions, ainsi qu'aux plans social et de l'éducation. Une agence comme l'ACDI pourrait nous aider à créer un programme susceptible, à long terme, d'améliorer la vie de bien des gens de la région méso-américaine.

Par ailleurs, l'investissement du Canada pourrait permettre l'établissement d'une infrastructure. Le ministère mexicain des Travaux publics et du Transport cherche actuellement à élaborer des instruments permettant la participation et l'investissement du secteur privé dans les routes, les ports et les aéroports, si nécessaires pour notre développement économique.

Le président: Au nom de mes collègues, monsieur le ministre, je vous remercie d'avoir pris le temps de venir rencontrer notre comité, malgré votre horaire certainement très chargé. Votre visite tombe à point nommé. Nous allons sans nul doute donner suite à notre étude sur les relations commerciales entre le Canada et le Mexique.

M. Derbez: Nous vous remercions pour l'excellente étude que vous menez. Elle servira de fondement à bien des mesures que nous pourrions prendre à l'avenir. Si avant les élections mexicaines du 6 juillet, vous souhaitez venir dans notre pays, n'hésitez pas à nous le faire savoir. Nous nous ferons un plaisir de prévoir un programme pour vous. Vous ne rencontrerez pas nécessairement le Congrès, mais nous pourrions sans aucun doute vous faire rencontrer des gens intéressants. J'espère que votre participation ne sera pas retardée, parce que nous tenons à ce que le Mexique et le Canada établissent rapidement de meilleures relations. S'il vous est possible de venir dans notre pays, nous nous ferons un plaisir de vous accueillir au Mexique.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

From the Government of Mexico:

The Honourable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secretary of Foreign Affairs;
Mr. Geronimo Gutiérrez, Undersecretary of Foreign Affairs.

From the Embassy of Mexico in Canada:

H.E. Maria Theresa Garcia S. de Madero, Ambassador of Mexico to Canada;
Ms. Cecilia Jaber, Deputy Head of Mission.

TÉMOINS

Du gouvernement du Mexique:

L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista, secrétaire aux Affaires étrangères;
M. Geronimo Gutiérrez, sous-secrétaire aux Affaires étrangères Amérique du Nord.

De l'Ambassade du Mexique au Canada:

Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero, ambassadrice du Mexique au Canada;
Mme Cecilia Jaber, chef de mission adjoint.

23
F71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Tuesday, May 13, 2003 (in camera)
Wednesday, May 14, 2003

Issue No. 16

Twenty-sixth and twenty-seventh meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

APPEARING:

The Honourable Ralph Goodale, P.C., M.P., Minister of
Public Works and Government Services and Minister
responsible for the Canadian Wheat Board

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Le mardi 13 mai 2003 (à huis clos)
Le mercredi 14 mai 2003

Fascicule n° 16

Vingt-sixième et vingt-septième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

COMPARAÎT:

L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre
des Travaux publics et des Services gouvernementaux et
ministre responsable de la Commission canadienne du blé



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Day
Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Bolduc	Grafstein
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes to the membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Day substituted for that of the Honourable Senator Graham (*May 13, 2003*).

The name of the Honourable Senator Andreychuk substituted for that of the Honourable Senator Stratton (*May 6, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Day
Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Bolduc	Grafstein
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Day est substitué à celui de l'honorable sénateur Graham (*le 13 mai 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Andreychuk est substitué à celui de l'honorable sénateur Stratton (*le 6 mai 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 13, 2003
(27)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:29 p.m. in camera, in accordance with Standing Order 92(2)(f), in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Bolduc, Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Setlakwe and Stollery (8).

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

In accordance with the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the Committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

The committee considered a draft report.

At 6:43 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, May 14, 2003
(28)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:45 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Bolduc, Corbin, Day, Di Nino, Grafstein and Stollery (7).

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the Committee Secretariat: Ian Parker, Communications Expert.

In attendance: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 13 mai 2003
(27)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 29, à huis clos conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Bolduc, Corbin, Day, Di Nino, Grafstein, Setlakwe et Stollery (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Le comité entreprend son étude d'un projet de rapport.

À 18 h 43, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 14 mai 2003
(28)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 45 dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Bolduc, Corbin, Day, Di Nino, Grafstein et Stollery (7).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du secrétariat du comité: Ian Parker, expert conseil en communication.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the Committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

APPEARING:

The Honourable Ralph Goodale, P.C., M.P., Minister of Public Works and Government Services and Minister responsible for the Canadian Wheat Board.

Minister Goodale made a presentation and answered questions.

At 4:41 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 6:15 p.m., the committee resumed sitting in camera, pursuant to Standing Order 92(2)(f).

The committee continued its examination of a draft report.

It was agreed — That, in accordance with the budget approved by the Senate on April 3, 2003, the Committee retain the services of one English and one French reviser to assist with the special study of Canada's trade relationship with the United States of America and Mexico, while complying in the process with the budgetary parameters set.

At 7:09 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

COMPARAÎT:

L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux et ministre responsable de la Commission canadienne du blé.

Le ministre Goodale fait un exposé puis répond aux questions.

À 16 h 41, le comité suspend ses délibérations.

À 18 h 15, le comité reprend ses délibérations à huis clos conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement.

Le comité reprend son étude d'un projet de rapport.

Il est convenu — Que, conformément à l'autorisation budgétaire que le Sénat a adoptée le 3 avril 2003, le comité retienne les services d'un réviseur anglais et d'un réviseur français pour aider dans son étude spéciale portant sur les relations commerciales qu'entretient le Canada avec les États-Unis d'Amérique et le Mexique, en respectant les limites du budget sus-mentionné.

À 19 h 09, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 14, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:45 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, the importance of this meeting is that we have on record the response to observations about the Canadian Wheat Board made by Mr. William Lash, U.S. Assistant Secretary of Commerce.

As we are in the final stages of completing our report and recommendations on some of the trade disputes between Canada and the U.S., we thought it would be appropriate, Minister Goodale, if you gave us your thoughts in response to the observations of Mr. Lash, who we met with in Washington. It was a good meeting, I might add.

Please proceed Mr. Goodale.

The Honourable Ralph Goodale, P.C., M.P., Minister of Public Works and Government Services and Minister responsible for the Canadian Wheat Board: Mr. Chairman, thank you very much for the opportunity to appear on a very important subject matter, that is, the Canada-U.S. grain trading relationship.

First, I would want to note, as I am sure Mr. Lash would want to note, the huge value of overall Canada-U.S. trade in all goods and services that flow back and forth across our mutual border. On a two-way basis, it is worth close to \$2 billion per day. From the Canadian point of view, our exports amount to about 45 per cent of our GDP, and of those exports, about 85 per cent go to the United States. Obviously, this is hugely important and it is important both ways for both countries.

Specifically in relation to agriculture and agri-food, the annual value of our two-way trade is in the neighbourhood of \$30 million per year. It is, roughly speaking, in balance both ways. It ebbs and flows from year to year, but in macro terms it is roughly in balance. It is growing on a year-over-year basis.

For the most part, that agricultural trade flows back and forth across our common border trouble-free except for various obvious problem areas, one of which is the subject of your discussion tonight — the wheat trade.

My home town in southern Saskatchewan is a few miles north of the Montana and North Dakota borders. In a coffee shop in Minot, I hear the rumour that the Canadian Wheat Board is heavily subsidized. In Wolf Point, Montana, there is an assertion

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 14 mai 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 45 pour examiner la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, ce qui importe, de cette réunion, est que nous ayons au compte rendu la réponse aux observations qu'a fait M. William Lash, secrétaire adjoint du Commerce des États-Unis sur la Commission canadienne du blé.

Comme nous en sommes aux derniers stades de la rédaction de nos rapports et de nos recommandations sur certains des différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis, nous avons pensé qu'il serait opportun, monsieur le ministre Goodale, que vous puissiez nous faire part de vos points de vue en réponse aux observations de M. Lash, que nous avons rencontré à Washington. Je dois ajouter que cette rencontre a été fructueuse.

Je vous laisse la parole, monsieur Goodale.

L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux et ministre responsable de la Commission canadienne du blé: Monsieur le président, merci beaucoup de me donner cette occasion de discuter avec vous d'un sujet très important, soit la relation entre le Canada et les États-Unis en matière de commerce des grains.

Tout d'abord, je voudrais souligner, et je suis sûr que M. Lash le ferait aussi, l'immense valeur marchande des échanges commerciaux en général entre le Canada et les États-Unis, tous ces biens et services qui font le va-et-vient sur notre frontière commune. Dans les deux sens, ces échanges commerciaux se chiffrent à près de 2 milliards de dollars par jour. Du point de vue canadien, nos exportations comptent pour environ 45 p. 100 de notre PIB, et sur ces exportations, environ 85 p. 100 sont destinées aux États-Unis. De toute évidence, ces exportations revêtent une immense importance, dans les deux sens, pour les deux pays.

Plus précisément, en ce qui concerne l'agriculture et l'agro-alimentaire, la valeur annuelle de nos échanges commerciaux se chiffre aux environs de 30 millions de dollars par année. C'est, grosso modo, équivalent dans les deux sens. Ça monte et ça baisse une année sur l'autre, mais de façon générale, c'est relativement égal. On enregistre une hausse des échanges une année sur l'autre.

Pour sa plus grande partie, ce commerce agricole va et vient sur notre frontière commune sans la moindre difficulté, à part quelques secteurs problématiques évidents, dont l'un qui fait l'objet de notre discussion ce soir — le commerce du blé.

Je viens du sud de la Saskatchewan, à quelques milles au nord des frontières du Montana et du Dakota du Nord. Dans un café de Minot, j'ai entendu la rumeur voulant que la Commission canadienne du blé est lourdement subventionnée. À Wolf Point,

that the Canadian Wheat Board undercuts U.S. prices and is therefore dumping. In Bismarck, there is the anecdote about Canadian grain flooding into the United States or, depending on the season, it might be an avalanche into the United States, while at the same time, the anecdote goes, not a bushel of American grain can move north into Canada. Each one of those four allegations — subsidization, dumping, flooding and no reciprocity — is factually wrong. I repeat: They are not true. However, they get repeated and are clung to as if they are gospel, creating anger and bitterness on both sides of border and wasting time, effort and money chasing a false bogeyman, while the cancer that is really damaging world grain markets goes untreated and grows more malignant. We need to clear away the myths. A healthy and mutually satisfying bilateral relationship in trade cannot be sustained on a foundation of anecdotes and rumours. It must be based on facts.

What are the facts about Canadian grain sales into the United States? The facts have been investigated and reported upon exhaustively over the last 10 to 15 years by the United States International Trade Commission in 1990, 1994 and 2001; by the United States General Accounting Office in 1992, 1996, and 1998; by a binational panel and then by an independent international auditor under the Canada-U.S. Free Trade Agreement beginning in 1993 and then in 1994; by the Economic Research Service of the United States Department of Agriculture in 1999; and again by the U.S. Department of Commerce in 1999. Add that all together and we have 10 previous detailed, excruciating U.S. examinations and 10 consecutive favourable report cards for Canada, each confirming that the Canadian Wheat Board is, in fact, a fair trading entity operating within the rules of the NAFTA and the WTO.

You can appreciate, I am sure, the frustration that is caused by the most recent U.S. actions against Canadian wheat, begun last year and continuing this year, alleging both subsidization and dumping, being pursued by the U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission.

Another source of evidence that tends to vindicate the Canadian Wheat Board and Canadian farmers in world markets can be found in an independent survey of global grain buyers that was conducted in the 1990s. It looked through the eyes of customers at Canadian grain marketing performance in comparison to American, European, Australian, and Argentinian supplier competition. The survey found the highest ratings for Canada, leading the pack in the world on such factors as intrinsic quality, cleanliness, consistency, technical support, dependability, contract execution and customer service.

Our customers' biggest criticism of Canada is that the Canadian Wheat Board wants prices that are too high. I repeat: too high, not too low. That is hardly the reputation of a marketer that is undercutting the marketplace.

au Montana, le bruit court que la Commission canadienne du blé vend sous les cours américains et que, par conséquent, elle fait du dumping. À Bismarck, une anecdote circule au sujet d'une inondation de céréales canadiennes aux États-Unis où, selon la saison, ce peut être une avalanche, tandis qu'en même temps, toujours selon l'anecdote, pas un boisseau de grains américains ne peut aller au nord, vers le Canada. Chacune de ces quatre allégations — la subvention, le dumping, l'inondation et l'absence de réciprocité — est, dans les faits, fausse. Je le répète: pas une n'est vraie. Cependant, elles sont répétées et les gens y croient comme à l'Évangile, ce qui suscite colère et amertume des deux côtés de la frontière et fait perdre du temps, des efforts et de l'argent à courir après un faux croque-mitaine, tandis que le cancer qui ronge réellement les marchés mondiaux des grains reste sans traitement et que la tumeur continue de croître. Il nous faut nous débarrasser des mythes. Une relation commerciale bilatérale saine et mutuellement gratifiante ne peut être fondée sur des anecdotes et des rumeurs. Elle doit être fondée sur des faits.

Quels sont les faits en matière de vente de grain canadien aux États-Unis? Les faits ont été l'objet de recherches et de comptes rendus exhaustifs depuis 10 ou 15 ans par la Commission internationale du commerce des États-Unis en 1990, 1994 et 2001; par l'United States General Accounting Office en 1992, 1996 et 1998; par un comité binational, et ensuite par un vérificateur international indépendant, dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1993, puis en 1994. Par l'Economic Research Service du ministère de l'Agriculture américain en 1999; et encore une fois par le ministère du Commerce américain en 1999. Mettez tout cela ensemble, et nous avons 10 examens détaillés et bien fouillés des États-Unis, et 10 bulletins de comportement consécutifs favorables au Canada, chacun confirmant que la Commission canadienne du blé est, de fait, une entité commerciale équitable qui obéit aux règles de l'ALENA et de l'OMC.

Vous pouvez comprendre, j'en suis sûr, la frustration que suscitent les mesures qu'ont pris les États-Unis contre le blé canadien depuis l'année dernière et qui se poursuivent cette année, tandis qu'ils allèguent à la fois de subventions et de dumping, et les poursuites du ministère du Commerce américain et de la Commission du commerce international des États-Unis.

On trouve une autre source de preuves qui tendent à disculper la Commission canadienne du blé et les agriculteurs canadiens sur les marchés mondiaux dans un sondage indépendant des acheteurs de grains du monde entier, qui a été effectué dans les années 90. Ce sondage faisait un examen de la performance du marché canadien de grains, de la perspective des clients, en comparaison avec les fournisseurs concurrents américains, européens, australiens et argentins. Le sondage attribuait une cote supérieure au Canada, qui était en tête de file dans le monde en regard de facteurs comme la qualité intrinsèque, la propreté, l'uniformité, le soutien technique, la fiabilité, l'exécution des contrats et le service à la clientèle.

La plus grande critique de nos clients à l'égard du Canada est que la Commission canadienne du blé fixe des prix trop élevés. Je le répète: trop élevés, et non pas trop bas. C'est difficilement la réputation d'un commerçant qui mine les prix du marché.

By contrast, those same global grain buyers rank the United States, not Canada, as the leading source of lower priced grain. The Wheat Board seeks to market Canadian wheat and barley as a differentiated high-quality product tailored to specific customer needs rather than just homogeneous bulk commodities. Our target is the top end of the market, not the bottom, especially in today's market circumstances.

To drive home this point, let me quote a recent comment by Mr. John Gilchrist, the chair of North American Millers Association, based in Washington, D.C. His organization represents most of the major milling operations in the United States. On May 2, 2003, in response to the most recent countervailing duty and anti-dumping proceedings of the U.S. administration, Mr. Gilchrist said:

Alleging dumping at this time is just silly. Wheat stocks are at or near the lowest levels in decades and in some cases the smallest since the late 1940s when wheat stocks were drawn down as a result of U.S. food aid to post-war Europe. But we will, of course, cooperate fully by providing our data to government on government request. We are confident that when the data is analyzed, the administration...

— that would be the U.S. administration —

...can only draw one conclusion, and that is wheat is traded fairly in the North American market. After all, the U.S. International Trade Commission reported last year that U.S. millers had to pay higher prices, not lower, for Canadian wheat than for U.S. wheat in 59 out of the 60 months that were studied.

That is the view of the most important association of U.S. grain buyers, and they have repeated it over and over again.

If you look back at the evidence that was presented to either the U.S. Department of Commerce or the U.S. International Trade Commission over the last couple of years on this topic, from American millers and from American pasta producers, you will find similar sentiments to those expressed by Mr. Gilchrist. Let me read several of them into the record. These are individual American milling companies or pasta processing companies:

At no time has there been a situation where I have been offered wheat at a discount. In fact, on several occasions I have willingly paid a premium.

Quote:

When we worked with the Canadian Wheat Board, these are professionals, sophisticated marketers of grain. They are not giving anything away. If they are dumping into the U.S.

Par contraste, ces mêmes acheteurs mondiaux de grains désignent les États-Unis, et non pas le Canada, comme la source principale de la faiblesse du cours des grains. La Commission canadienne du blé s'efforce de mettre en marché du blé et de l'orge canadiens en tant que produit de grande qualité différencié conçu sur mesure pour les besoins de clients spécifiques plutôt que de produits en vrac homogènes. Nous visons la partie supérieure du marché, et non pas inférieure, surtout avec la conjoncture actuelle des marchés.

Pour faire comprendre cet argument, permettez-moi de citer un commentaire récent de M. John Gilchrist, le président de la North American Millers Association, sise à Washington, D.C. Son organisation représente la plupart des grandes meuneries des États-Unis. Le 2 mai 2003, en réponse aux poursuites les plus récentes pour les droits compensateurs et l'anti-dumping entreprises par l'administration américaine, M. Gilchrist a dit ce qui suit:

Il est tout simplement ridicule de parler de dumping en ce moment. Les stocks de blé sont au plus bas niveau, ou presque, qu'ils aient atteint depuis des décennies et, dans certains cas, au plus bas niveau qu'ils aient connu depuis la fin des années 40, lorsque les stocks de blé avaient baissé en conséquence de l'aide alimentaire fournie par les États-Unis à l'Europe de l'après-guerre. Mais bien entendu, nous allons coopérer pleinement en fournissant nos données au gouvernement, à sa demande. Nous sommes convaincus que, lorsque ces données seront analysées, l'administration [...]

... il s'agit ici de l'administration américaine...

[...] ne peut tirer qu'une conclusion, et c'est que le commerce du blé est équitable sur le marché nord-américain. Après tout, la Commission du commerce international des États-Unis a déclaré l'année dernière que les meuniers américains avaient dû payer plus, et non pas moins, pour le blé canadien que pour le blé américain pendant 59 des 60 mois de référence de l'étude.

C'est l'avis de la plus importante association d'acheteurs de grains des États-Unis, et ils l'ont répété à maintes reprises.

Si vous revenez sur les preuves qui ont été présentées au ministère américain du Commerce ou à la Commission du commerce international des États-Unis depuis deux ou trois ans, recueillies auprès de meuniers américains et de producteurs américains de pâtes, vous constaterez qu'ils sont du même avis que M. Gilchrist. Si vous permettez, je vais en lire quelques-unes aux fins du compte rendu. Voici ce qui vient de meuneries américaines ou de compagnies de production de pâtes:

À aucun moment n'y a-t-il eu une situation où du blé m'a été offert à escompte. De fait, à plusieurs reprises, j'ai, de mon plein gré, payé une prime.

Citation:

Lorsque nous avons travaillé avec la Commission canadienne du blé, c'était avec des commerçants de grains professionnels et sophistiqués. Ils ne donnent rien pour rien.

market, then I am the worst pasta durham buyer in the country because we have never seen values below Minneapolis values on a head-to-head comparison, never.

Quote:

Why do we and other millers buy Canadian wheat? One is customer perception. There is perception of Canadian wheat having qualities that may be a reality. The second is a higher degree of consistency.

Another quote:

The U.S. does not produce enough quality durham to support our needs. We absolutely need Canadian durham. We buy for quality when we go to Canada, and Canada in turn is not dumping those values. We are here to tell you this.

Finally:

What we found is, in four or five characteristics of quality, Canada is consistently higher. It is very consistent. It is a very steady supplier of grain, which is what we need for our markets.

Those are quotes from a variety of people who represent about 90 per cent of the U.S. milling industry and more than half of the total pasta production in the United States. They want Canadian grain. They buy Canadian grain and they are prepared to pay a premium for it because they need it for its quality. It is not subsidized and it is not dumped.

On the Wheat Board fundamentals, there is no great mystery. The Wheat Board functions largely like a large marketing cooperative on behalf of farmers. It is not a supply management agency. It is financed by farmers themselves out of the proceeds of what it sells. After all handling, transportation and marketing costs have been deducted, the net returns are passed through to farmers, and farmers make their individual cropping decisions based upon direct market signals without subsidization. Those signals lately, as I am sure you know, have not been particularly happy ones. They have reflected the global supply situation, some wheat-buying power in certain traditional markets, and the depressing impact of international trade distortions, flowing largely from European subsidies and, with all due respect, also from American subsidies.

Canada completely eliminated all our grain export subsidies back in 1995 when our former rail transportation program was terminated. Since then, we have been out of the export subsidy game lock, stock and barrel. We wish we could say the rest of the world was too, but they are not, unfortunately.

Without subsidization, a Canadian seller of grain has only one overriding objective and that is to get the best possible market price, not to leave any value on the table. The CWB has no

S'ils font du dumping sur le marché américain, alors je suis le pire acheteur de durham pour pâtes du pays, parce que nous n'avons jamais vu de cours inférieurs à ceux de Minneapolis si on les compare d'égal à égal, jamais.

Citation:

Pourquoi nous, et d'autres meuniers, achetons du blé canadien? L'une des raisons est la perception du client. On a l'impression que le blé canadien a des qualités qui sont la réalité. La deuxième est qu'il est plus uniforme.

Une autre citation:

Les États-Unis ne produisent pas de durham d'assez grande qualité pour répondre à nos besoins. Nous avons absolument besoin du durham canadien. Nous achetons au Canada pour la qualité, et le Canada, à son tour, ne fait pas de dumping sur ses prix. C'est ce que nous sommes venus vous dire.

Enfin:

Ce que nous avons découvert, c'est que sur quatre ou cinq critères de qualité, le Canada est constamment à un niveau plus élevé. C'est très uniforme. Il est un fournisseur très stable de grains, et c'est ce qu'il nous faut pour nos marchés.

Ce sont là des témoignages de diverses personnes qui représentent environ 90 p. 100 de l'industrie meunière américaine et plus de la moitié de la production totale de pâtes aux États-Unis. Ils veulent du grain canadien. Ils achètent du grain canadien et ils sont prêts à payer une prime pour lui parce qu'ils en ont besoin pour sa qualité. Il n'est pas subventionné, et il n'y a pas de dumping.

Pour ce qui est des principes fondamentaux de la Commission du blé, il n'y a pas de grand mystère. La Commission fonctionne largement comme une grande coopérative de mise en marché pour le compte des agriculteurs. Ce n'est pas un organisme de gestion des stocks. Elle est financée par les agriculteurs eux-mêmes, au moyen du produit de ses ventes. Après déduction de tous les frais de manutention, de transport et de mise en marché, les bénéfices nets sont versés aux agriculteurs, et ceux-ci prennent leurs propres décisions en matière de récoltes en fonction des signaux directs du marché, sans subvention. Ces signaux, dernièrement, et je suis sûr que vous le savez, n'ont pas été particulièrement positifs. Ils ont reflété la situation mondiale des stocks, un certain pouvoir d'achat du blé sur certains marchés traditionnels, et l'effet inhibiteur des distorsions des échanges commerciaux internationaux, venant surtout de subventions européennes et, permettez-moi de le préciser, aussi, des subventions américaines.

Le Canada a complètement supprimé toutes nos subventions à l'exportation des grains en 1995, lorsque notre ancien programme de transport par rail a été éliminé. Depuis ce temps-là, il n'est plus du tout question de subvention à l'exportation. Nous aimerions pouvoir dire qu'il en est de même du reste du monde, mais, malheureusement, ce n'est pas le cas.

Sans subvention, un vendeur de grains du Canada ne vise qu'un objectif primordial, celui d'avoir le meilleur prix possible sur le marché, et non pas de vendre sous la valeur du produit. La

interest in depressing prices anywhere. All wheat sold by the Canadian Wheat Board into the United States is effectively priced off U.S. commodity markets, primarily the Minneapolis Grain Exchange, as was indicated in the quotations that I read to you earlier.

Let me deal for a moment with the criticism that the Canadian Wheat Board is not as transparent as its private sector competitors. It is, in fact, fully audited financially every year by the well-known and much-respected international accounting firm of Deloitte and Touche. Full audit reports appear publicly every year in each Canadian Wheat Board annual report. I table that report in Parliament, but it is available publicly, nationally and internationally.

When was the last time you saw the publication of a fully audited financial statement for any other grain trader's revenues and costs? When was the last time you saw any of the private grain companies providing the kind of detail publicly that the Canadian Wheat Board is required to provide?

When was the last time you called any of them before your committee or any other committee of the Senate or the House of Commons? If you call, or if a member of the other place calls, to hear the Canadian Wheat Board in a setting like this, the Canadian Wheat Board will come and respond to your questions. The others will not.

The Canadian Wheat Board, in fact, discloses more information about its operations than any of its commercial competitors, the largest of which are privately held and disclose little or nothing.

It is also important to note that in terms of governance, the Canadian Wheat Board is a very different organization today than it was four years ago. We amended the applicable law, effective January 1, 1999; the most significant changes in half a century. Specifically, with respect to the United States, under that law, the Canadian Wheat Board is now explicitly obliged by the law of Canada to adhere to the principles of NAFTA.

However, the new law does more than just that. The Canadian Wheat Board is no longer a government Crown corporation. A lot of people think it is. It is not. In our parliamentary language, it is no longer an agent of Her Majesty. The old government system of a government appointed set of commissioners is gone. For the first time in its history, the Canadian Wheat Board is run by a modern, corporate style 15-member board of directors, and 10 of them, a full two thirds controlling majority, are farmers elected directly by other farmers. Of the other five directors, they are not government officials. They are drawn from the private sector, much like outside directors are drawn from other corporations, reflecting a broad range of expertise in the grain trade, the legal profession, the oil industry, the mining business, international finance and so forth. All of the powers of the Canadian Wheat

CCB n'a pas aucun intérêt à inhiber les prix, où que ce soit. Les prix de tout le blé vendu par la Commission canadienne du blé aux États-Unis sont fixés avec efficacité d'après les marchés des produits de base américains, principalement le Minneapolis Grain Exchange, comme l'indiquait l'une des citations que je vous ai lues plus tôt.

Permettez-moi de revenir un moment sur la critique selon laquelle la Commission canadienne du blé n'est pas transparente comme ses concurrents du secteur privé. Elle subit, de fait, une vérification financière approfondie tous les ans, par la société comptable internationale Deloitte et Touche, qui est respectée dans le monde entier. Des rapports exhaustifs de vérification sont publiés chaque année dans chacun des rapports annuels de la Commission canadienne du blé. J'ai déposé ce rapport au Parlement, mais il est accessible au public, au Canada et à l'échelle internationale.

Quand avez-vous vu la dernière la publication d'un état financier pleinement vérifié, affichant les recettes et les coûts de notre organisme de commerce des grains? Quand avez-vous vu la dernière fois une compagnie céréalière privée donner le genre de détails, en public, que la Commission canadienne du blé est tenue de fournir?

Quand avez-vous la dernière fois convié l'une d'elles devant votre comité ou devant tout autre comité du Sénat ou de la Chambre des communes? Si vous conviez, ou si un membre de l'autre Chambre convie la Commission canadienne du blé à une audience comme celle-ci, la Commission canadienne du blé s'exécute et vient répondre à vos questions. Pas les autres.

La Commission canadienne du blé, de fait, fournit plus d'information sur ses opérations que tout autre concurrent du commerce, dont les plus grands sont la propriété d'intérêts privés et révèlent bien peu de choses, sinon rien.

Il est aussi important de souligner qu'en fait de gouvernance, la Commission canadienne du blé est une organisation tout à fait différente aujourd'hui ce qu'elle était il y a quatre ans. Nous avons modifié la loi en vigueur, depuis le 1er janvier 1999; elle a subi les changements les plus importants qu'elle ait connus en un demi-siècle. Plus précisément, en ce qui touche les États-Unis, en vertu de cette loi, la Commission canadienne du blé est maintenant tenue, explicitement, par la loi du Canada, de respecter les principes de l'ALENA.

Toutefois, la nouvelle loi ne fait pas que cela. La Commission canadienne du blé n'est plus une société d'État. Beaucoup de gens pensent qu'elle l'est encore, mais ce n'est pas le cas. Dans notre jargon parlementaire, elle n'est plus un agent de la Couronne. L'ancien système public qui faisait qu'un groupe de commissaires étaient désignés par le gouvernement n'existe plus. Pour la première fois de son histoire, la Commission canadienne du blé est dirigée par un conseil d'administration moderne, comme celui d'une entreprise, composé de 15 administrateurs, dont 10, soit pas moins des deux tiers, qui constituent la majorité dominante, sont des agriculteurs élus directement par d'autres agriculteurs. Les cinq autres administrateurs ne sont pas des représentants du gouvernement. Ils viennent du secteur privé, comme cela se fait dans d'autres entreprises qui ont des administrateurs de

Board are vested in the hands of its directors with, obviously, new lines of direct accountability to farmers because of the electoral system.

The new law also provides the Wheat Board with more market-oriented flexibility. For example, the directors may authorize cash trading for wheat and barley, different pooling periods, early cash payouts, negotiable producer certificates and new fixed-price contracts. These are among the innovations we have introduced in the last few years. These are among the facts that need to be taken into account in the grain trade relationship between Canada and the United States: the long record of studies and investigations which have repeatedly vindicated the Canadian Wheat Board; the absence of trade distorting subsidization in Canada; Canadian Wheat Board's focus on the high end, not the low end of the market; its new governance system; its public accountability; and, its legal obligation to adhere to trade agreements.

Also factually important is the volume of grain shipments involved here between Canada and the United States. Roughly speaking, as a rule of thumb, the United States annual wheat production averages in the neighbourhood of 65 million tons. On the Canadian side, ours is less than half that. It is about 20 to 25 million tons. The United States typically exports 45 per cent of its production in the neighbourhood of 30 million tons or so. We must export more than 70 per cent of our production in the neighbourhood of 18 million tons.

The Canadian Wheat Board conducts business in 70 different markets worldwide, most of them in Asia and Latin America. Only a small volume is sold into the United States, and that constitutes only a tiny fraction of either U.S. production or consumption. I mention this to underscore that you could not fairly describe this relatively small Canadian volume as any kind of "flood" or "avalanche," as it is sometimes characterized. It is a modest volume, and it moves quite properly in response to the normal ebbs and flows of supply and demand and, particularly, quality specifications.

The simple fact that our Canadian Wheat Board system is different from the American one does not mean that it is wrong or unfair or antiquated, as some might say, nor does it mean that it or other systems cannot operate effectively under equivalent international disciplines under the trade regimes we have in place. The structure of a particular trading entity is surely not the crucial point, nor is ideology the crucial point. Actual market behaviour is the key issue. We are ready to have a rational discussion with countries in the world about so-called state trading enterprises, but it must be based upon real facts, not just often-repeated

l'extérieur, ils ont une expertise très diversifiée dans le commerce des grains, la profession juridique, l'industrie pétrolière, l'industrie minière, les finances internationales, et cetera. Tous les pouvoirs de la Commission canadienne du blé sont aux mains de ces administrateurs qui ont, de toute évidence, de nouvelles obligations de reddition directe des comptes aux agriculteurs, puisqu'il s'agit d'un régime électoral.

La nouvelle loi donne aussi à la Commission du blé une flexibilité plus axée sur les marchés. Par exemple, les administrateurs peuvent autoriser des ventes en espèces de blé et d'orge, des périodes différentes de groupement, des décaissements précoces, des certificats de producteurs négociables et de nouveaux marchés à prix fixes. C'est le genre d'innovations que nous avons faites depuis quelques années. Elles font partie des éléments dont il faut tenir compte dans l'examen de la relation entre le Canada et les États-Unis relativement au commerce des grains: la longue liste des études et des enquêtes qui ont constamment disculpé la Commission canadienne du blé; l'absence de subventions qui faussent les échanges au Canada; l'accent que met la Commission canadienne du blé sur la partie supérieure, et non pas la partie inférieure du marché, son nouveau système de gouvernance; son obligation de rendre compte au public; et ses obligations, imposées par la loi, d'observer les accords commerciaux.

Autre élément important, c'est le volume du grain qui circule entre le Canada et les États-Unis. Grosso modo, de façon générale, la production annuelle de blé des États-Unis s'établit aux environs de 65 millions de tonnes. Du côté canadien, nous en produisons moins de la moitié. C'est environ 20 à 25 millions de tonnes. Les États-Unis, en général, exportent 45 p. 100 de leur production, soit environ 30 millions de tonnes. Nous devons exporter plus de 70 p. 100 de notre production, soit environ 18 millions de tonnes.

La Commission canadienne du blé transige sur 70 marchés différents du monde, la plupart étant en Asie et en Amérique latine. Une petite quantité seulement de son blé est vendu aux États-Unis, et ne constitue qu'une fraction minime de la production pour consommation américaine. Je dis cela pour vous faire comprendre qu'on ne peut avec justesse décrire ce volume canadien relativement faible comme une espèce «d'inondation» ou d'«avalanche», comme c'est fait parfois. C'est un faible volume, et il fluctue de façon relativement appropriée en réponse au flux et reflux normal de l'offre et de la demande et, en particulier, des spécifications en matière de qualité.

Le simple fait que notre système de la Commission canadienne du blé soit différent de celui des États-Unis ne signifie pas qu'il soit mauvais ou inéquitable, ou même désuet, comme certains le laissent entendre, pas plus que ce système ou d'autres ne peuvent fonctionner efficacement en respectant les disciplines internationales équivalentes avec les régimes commerciaux qui sont en vigueur. La structure d'une entité commerciale particulière n'est certainement pas l'élément crucial, et l'idéologie ne l'est pas plus. C'est le comportement du marché en soi qui est l'enjeu réel. Nous sommes disposés à avoir

myths. It must not put marketers like the CWB at an unfair advantage compared to other types of marketers who exercise similar or even greater and more secretive market power.

I have tried to touch upon many of the rumours, myths and allegations we hear all too often about the Canadian grain trade and the Canadian Wheat Board: Subsidization, no; dumping, no; a lack of transparency compared to others in the business, no; and a flood of grain flowing south to injure the U.S. market, no.

What about that one other U.S. complaint about reciprocity that U.S. grain never, ever flows north into Canada — wrong, again. It defies all the uninformed anecdotes I know, but U.S. grain does indeed flow north into Canada — corn, barley, wheat on occasion, and others. More importantly, Canada is also a big customer for U.S. grain-based value-added food products: pasta, breakfast cereals, bakery products — we are the biggest export market for American sales of these goods.

To put the relative positioning into some proper overall context, Canadians spend on average about \$220 per person per year on U.S. agricultural products. Americans spend, on average, about \$30 per person per year on Canadian agricultural products. On a per capita basis, that is a sevenfold advantage in favour of the United States.

Let me provide one further rather telling comparison having to do with publicly funded support programs in both of our countries. Using as an independent source of information, the Organization for Economic Cooperation and Development, the OECD, the level of government support programs provided to wheat producers in the United States in the year 2001 was more than three times higher than that available in Canada. Given that hard and undeniable fact, one can appreciate Canadian frustration at the repeated harassment of Canadian farmers and their marketing systems by U.S. lobbyists and their lawyers. It is not just unseemly, it is also truly damaging, not just to Canada, but even more seriously to struggling farmers living in abject poverty in lesser-developed countries around the world. The gross level of subsidization in the United States and also in the EU depresses commercial grain markets worldwide, and it also depresses the life chances of the most needy and desperate people on the face of this earth. They are condemned to less than a subsistence existence, while American and European agricultural subsidies remain where they are today.

une discussion rationnelle avec les pays du monde au sujet des soi-disant entreprises commerciales d'État, mais cette discussion doit être fondée sur des faits réels et non pas sur des mythes trop souvent ressassés. Elle ne doit pas présenter les commerçants comme la Commission canadienne du blé sous un jour injustement avantageux comparativement à d'autres types de commerçants qui exercent un pouvoir similaire ou même plus grand et plus secret sur le marché.

J'ai essayé de parler des nombreux mythes, rumeurs et allégations que nous entendons trop souvent sur le commerce canadien de grains et la Commission canadienne du blé: subventions, non; dumping; non; manque de transparence comparativement à d'autres du milieu, non; et inondation de grains vers le Sud pour nuire au marché américain, non.

Et qu'en est-il d'une autre plainte des États-Unis sur la réciprocité, selon laquelle les gains américains ne vont jamais, jamais vers le Canada — c'est, encore une fois, faux. C'est contraire à toutes les anecdotes mal informées que j'ai entendues, mais les grains américains viennent, de fait, vers le Nord, au Canada — le maïs, l'orge, le blé, à l'occasion, et d'autres encore. Fait plus important encore, le Canada est aussi un gros client des produits alimentaires céréaliers à valeur ajoutée: les pâtes, les céréales de petits-déjeuners, les produits de l'orge — nous sommes le plus gros marché d'exportation pour les ventes américaines de ces produits.

Si on veut situer la position relative dans un contexte global approprié, les Canadiens dépensent en moyenne environ 220 \$ par personne, par année, sur les produits agricoles américains. Les Américains, eux, dépensent, en moyenne, environ 30 \$ par personne, par année, sur des produits agricoles canadiens. Par habitant, c'est sept fois plus en faveur des États-Unis.

Permettez-moi de vous exposer une autre comparaison assez révélatrice au sujet des programmes de soutien financés par l'État dans nos deux pays. Si on en croit une source indépendante d'information, l'Organisation de coopération et de développement économique, l'OCDE, le niveau de soutien fourni aux producteurs de blé américains par les programmes publics en 2001 était plus du triple de celui offert au Canada. Avec ces faits incontestables, on peut comprendre la frustration des Canadiens devant le harcèlement répété que subissent les agriculteurs canadiens et leur système de mise en marché de la part des lobbyistes américains et de leurs avocats. Ce n'est pas seulement inconvenant, c'est aussi très destructeur, non seulement pour le Canada, mais encore plus pour les agriculteurs qui subsistent difficilement, dans la plus abjecte pauvreté dans les pays moins développés du monde. Le niveau brut de subventions aux États-Unis, et aussi dans les pays de l'Union européenne, inhibe les marchés de grains à l'échelle mondiale, et aussi les chances de vivre de ceux qui en ont le plus besoin et les plus désespérés qu'il y ait sur cette terre. Ils sont condamnés à se contenter de moins que le minimum vital de subsistance, tandis que les subventions américaines et européennes sont maintenues au niveau où elles sont aujourd'hui.

The Canadian Wheat Board is not the real problem for the U.S. administration or for U.S. farmers. The true problem for all of us is trade-distorting government programs. Rather than hammering away at Canada, the U.S. government would be more successful, and I suggest, it would be far more appropriate to join forces with Canada in tackling the issue of gross subsidization, improving markets for farmers everywhere and also, if I may say so, by tackling with Canadians the challenges of African development to help put a real dent in that most disgraceful statistic that 800 million people are going to bed hungry tonight, while we have this rather arcane argument about marketing systems in North America.

Senator Austin: Minister, thank for your presentation, and I accept without qualification the case that you have presented. I would like to ask a few questions just to develop the process that is going on.

I understand that there was an interim ruling and that a final ruling — is it by the International Trade Commission in the United States — is expected in the late summer? Could you give us an outline of the process by which the Americans are moving?

Mr. Goodale: Yes, Mr. Chairman, I would be happy to do that.

We are now dealing with the end game of a process that began several years ago as a result of a complaint that was filed by the North Dakota Wheat Commission with the U.S. administration alleging a whole range of things, many of which I referred to in my remarks tonight. That was investigated thoroughly by the U.S. ITC. The U.S. ITC concluded in 2001 that there was no evidence before it; no case had been made on the part of the North Dakota petitioners to justify any action at that time by the U.S. administration.

At the same time, wishing I suppose to show some kind of support to their domestic wheat producers, the U.S. administration undertook to further look into the possibility of a countervailing duty proceeding that would be alleging subsidization by way of government policy, and therefore requesting a countervailing duty to be imposed. The U.S. administration also undertook an anti-dumping investigation alleging in this case, not government conduct causing the problem, but under-pricing, if you will, by the Canadian Wheat Board itself.

Earlier this spring there was a preliminary finding in the case of the countervailing duty proceeding where the U.S. ITC proposed a preliminary duty of 3.94 per cent on both spring wheat and durum. The North Dakotans and others had been asking for 30, 40, 50 per cent, so after all the investigative work the American arithmetic came out at 3.94. That is relatively small compared to what the original request was. That was in the case of CVD, countervailing duty, in response to subsidization. Obviously on

La Commission canadienne du blé n'est pas le vrai problème de l'administration américaine ou des agriculteurs américains. Le vrai problème, pour tout le monde, vient des programmes du gouvernement qui entravent le commerce. Plutôt que de s'en prendre au Canada, le gouvernement américain aurait peu de succès, et à mon avis il serait beaucoup plus pertinent qu'il joigne ses forces à celle du Canada pour s'attaquer au problème des subventions croisées, à l'amélioration des marchés pour les agriculteurs de partout et, aussi, si je peux me permettre de le dire, si les États-Unis s'attaquaient avec le Canada aux défis du développement du continent africain pour vraiment changer cette statistique des plus scandaleuse selon laquelle 800 millions de personnes se coucheront l'estomac vide ce soir, tandis que nous avons cette discussion plutôt superficielle sur les systèmes de mise en marché de l'Amérique du Nord.

Le sénateur Austin: Monsieur le ministre, nous vous remercions pour votre présentation, et j'accepte sans réserve les arguments que vous avez présentés. J'aimerais poser quelques questions pour en savoir plus sur le processus en vigueur.

À ce que je comprends, une décision provisoire a été rendue et une décision définitive — est-ce que c'est par la Commission internationale du commerce aux États-Unis — devrait être rendue à la fin de l'été? Pourriez-vous nous donner un aperçu du processus qu'appliquent les Américains?

M. Goodale: Oui, monsieur le président, avec plaisir.

Nous arrivons maintenant à la fin d'un processus entamé il y a plusieurs années en conséquence d'une plainte qui avait été déposée par la North Dakota Wheat Commission auprès de l'administration américaine, alléguant de toutes sortes de choses, dont plusieurs dont j'ai parlé dans mes observations. La CCI américaine a fait une enquête approfondie. Elle a conclu en 2001 qu'il n'y avait aucune preuve de tout cela; les pétitionnaires du Dakota du Nord n'avaient pu rien présenter pour justifier l'adoption de mesures à l'époque, par l'administration américaine.

En même temps, désireuse, je suppose, de faire preuve d'une espèce de solidarité avec ses producteurs de blé, l'administration américaine a entrepris d'examiner plus en profondeur la possibilité d'une poursuite relative aux droits compensateurs qui alléguerait de subventions par le biais des politiques publiques et, exigeant ainsi l'imposition de droits compensateurs. L'administration américaine a aussi entamé une enquête sur l'anti-dumping dans cette affaire, alléguant cette fois non pas que la conduite du gouvernement était la cause du problème, mais plutôt les prix trop faibles, si on veut, que fixait la Commission canadienne du blé elle-même.

Il y a quelque temps, des conclusions préliminaires dans le dossier de la procédure des droits compensateurs amenaient la CCI américaine à proposer des droits préliminaires de 3,94 p. 100 sur le blé de printemps et le durum. Les gens du Dakota du Nord et d'autres avaient demandé 30, 40, 50 p. 100, et après toute leur recherche, les quelques Américains ont donné 3,94 p. 100. C'est relativement peu comparativement à la demande originale. C'était dans l'affaire du droit compensateur, en réaction aux subventions.

that arithmetic they found, in their view, a certain amount of subsidization but obviously a relatively small amount.

About two or three weeks ago we had the preliminary finding in the case of the dumping allegations, and in that case they imposed a preliminary duty of about 6.18 per cent in the case of spring wheat, and roughly 8.18 per cent in the case of durham. If you add the two together, the countervailing duty that was applied earlier and the anti-dumping duty that was applied a couple of weeks ago, the duty now that applies on spring wheat is roughly 10 per cent and the duty that applies on durham is roughly 12 per cent.

Those are preliminary findings. The U.S. ITC-Department of Commerce process will determine whether or not they should be made final in about the middle of July. Then there is an important consideration that needs to be settled and we would expect it to be settled sometime during the month of August as to whether or not, these findings notwithstanding, there has been actual injury in the U.S. market. We would of course argue strongly, number one, that these duties should not be made final, and second, even if they are, that there is no valid basis upon which to find injury.

We expect a decision on finality in July and on injury in August. In the meantime, we, and hopefully our good customers in the United States, will be making the strong argument that both those findings when they come in July and August should be in the negative, not the affirmative.

Senator Austin: On the assumption only that they are in the negative and there is a final ruling in both countervail and dumping, and/or, is there next a NAFTA process or a WTO process that you believe should be followed by the Wheat Board?

Mr. Goodale: We are keeping all our options open and actively alive under both the NAFTA and the WTO. There are WTO proceedings that are actually under way also at the behest of the United States. There is, of course, the Doha round that is considering the new agreement on agriculture. It is, as you know, a round that has been a little bit sluggish in gaining momentum and is not far along. Part of the reason why it is not far along is that there is not much agreement in the world on agriculture. Some of the preliminary drafts of texts have, we think, gone way beyond the agreed-upon terms of reference for Doha in the way, for example, that they attempt to attack an institution like the Canadian Wheat Board. We think that what is being attempted there in some of the draft texts supported by the United States and others is just outside the mandate of what Doha has agreed to pursue. We will see how that unfolds, but we will obviously vigorously defend our interests there.

More specifically, I said when the ITC made its essentially negative finding in 2001, the U.S. administration said, "Okay, there is not a basis upon which we can proceed at this time, but we will look at anti-dump and at countervail." They said also at the

De toute évidence, en faisant leur calcul, ils ont décelé, d'après eux, un certain montant de subventions, mais c'était manifestement un montant assez faible.

Il y a environ deux ou trois semaines, nous avons reçu les conclusions préliminaires dans le dossier des allégations de dumping, et dans ce dossier-là, ils ont imposé un droit compensateur d'environ 6,18 p. 100 sur le blé de printemps, et plus ou moins 8,18 p. 100 pour le blé durham. Si on fait l'addition, le droit compensateur qui a été appliqué plus tôt et le droit anti-dumping imposé il y a deux ou trois semaines, le droit qui est maintenant prélevé sur le blé de printemps montre à environ 10 p. 100 et celui imposé sur le blé durham est d'environ 12 p. 100.

Ce sont les conclusions préliminaires. Le processus de la CCI et du ministère du Commerce américain déterminera si, oui ou non, elles devraient être définitives, vers la mi-juillet. Ensuite, il y a une question importante à régler, et nous nous attendons à ce qu'elle soit réglée au cours du mois d'août, celles de savoir si, nonobstant ces conclusions, il y a vraiment eu atteinte au marché américain. Il est évident que nous soutiendrons fermement, d'abord que ces droits ne devraient pas être définitifs et, deuxièmement, s'ils doivent l'être, qu'il n'y a aucun fondement pour détecter qu'il y a eu préjudice.

Nous attendons une décision sur la finalité des droits en juillet, et sur le préjudice en août. Entre-temps, nous comptons, et nous espérons que nos bons clients américains le feront aussi, tout faire pour les convaincre que ces décisions, lorsqu'elles seront rendues en juillet et en août, devraient être négatives et non pas affirmatives.

Le sénateur Austin: En supposant qu'elles soient négatives et qu'une décision définitive soit rendue au sujet des droits compensateurs ou du dumping, ou les deux, doit-il y avoir ensuite un processus relatif à l'ALENA ou à l'OMC qu'à votre avis, la Commission canadienne du blé devrait suivre?

M. Goodale: Nous maintenons ouvertes toutes les possibilités et les entretenons, tant en ce qui concerne l'ALENA que l'OMC. Deux poursuites de l'OMC sont en cours actuellement, encore une fois sur une initiative des États-Unis. Il y a, bien entendu, la ronde de Doha, où on examine la nouvelle entente sur l'agriculture. C'est, comme vous le savez, une ronde de négociations qui a eu beaucoup de mal à démarrer et qui n'est pas très avancée. C'est en partie attribuable à la difficulté de s'entendre dans le monde de l'agriculture. Certaines des versions préliminaires de textes ont, à notre avis, largement débordé du mandat convenu pour les négociations de Doha, dans la manière, par exemple, où ils essaient d'attaquer une institution comme la Commission canadienne du blé. Nous pensons que certaines de ces ébauches de textes qu'appuient les États-Unis et d'autres débordent tout simplement du mandat qui a été convenu pour les négociations de Doha. Nous verrons comment le tout finira, mais il est certain que nous allons vigoureusement défendre nos intérêts là-bas.

Plus précisément, lorsque la CCI a tiré ses conclusions généralement négatives, en 2001, que l'administration américaine a déclaré «D'accord, il n'y a pas de fondement pour l'adoption de mesures pour l'instant, mais nous allons examiner la

same time that they would see if there was some basis upon which they could have a dispute settlement panel before the WTO, and that process is one that is in the preliminary stage of getting launched.

They are going after us with CVD, they are going after us with anti-dump and they are going after us with a dispute settlement panel at the WTO. It is a sort of battle on all fronts on an argument that we believe is fundamentally misplaced, especially coming from the United States which, depending on how you look at it, is either the first or the second biggest subsidizer in the world.

Senator Austin: With respect to the tariffs collected on the countervail, is it your understanding that the monies will be held pending the outcome of either NAFTA or WTO processes, or do you see part of the reason for the claim by the North Dakota farmers and their institution an attempt to use the Byrd amendment to see cash distributed to them?

Mr. Goodale: I do not know if this is related to the Byrd amendment or not, Senator Austin. I hope not. If there is a finding that there is no injury in August then anything accumulated at that point must be paid back. We went through a rather painful process a few years ago, as you may recall, on hogs and a claim that the stabilization program that had existed with respect to hogs was a form of subsidy. Huge dollar values were collected in countervailing duties at that time. Eventually we were successful in persuading the powers that be that we were right and the duty should be paid back. Ultimately they were, but it took an awfully long time. The most important thing we can do is to try and avoid the problem in the first place.

Senator Di Nino: Mr. Minister, your eloquent presentation forcefully put on the record positions that obviously we in Canada are quite familiar with, at least mainly familiar with. Hopefully we can distribute your thoughts to a larger audience that will set the record straight. I am quite impressed with your presentation and I have a couple of questions.

First, we heard that during hearings on this issue over the past number of weeks that we in Canada may not be doing enough to promote ourselves in the U.S. We also may not be doing enough to set the record straight in the right places in the U.S., particularly when, as you so eloquently outlined, we have some stakeholders, U.S. partners if you wish, those organizations that purchase our products.

Do you have any comment on that? Is that criticism valid and should we be doing something about it?

Mr. Goodale: That is a valid concern, senator. Perhaps it is our rather passive Canadian nature. We tend to spring into action in response to a crisis but then get a bit dozy between crises. We

question de l'antidumping et du droit compensateur». Ils ont dit aussi, à ce moment-là, qu'ils verraient s'il y a de quoi justifier la création d'un comité de règlement des conflits devant l'OMC, et ce processus est à l'étape préliminaire de son lancement.

Ils s'en prennent à nous avec les droits compensateurs, ils s'en prennent à nous avec l'antidumping, et ils s'en prennent à nous avec le Comité de règlement des conflits à l'OMC. C'est une espèce de bataille sur tous les fronts, fondée sur un argument qui, selon nous, est fondamentalement erroné, particulièrement venant des États-Unis qui, selon la manière dont on regarde la situation, peut être le plus grand ou le deuxième plus grand État subventionnaire du monde.

Le sénateur Austin: En ce qui concerne la perception de droits compensateurs, à ce que vous sachiez, est-ce que les fonds recueillis seront conservés en attendant le résultat des processus de l'ALENA ou de l'OMC, ou est-ce que vous voyez dans les revendications des agriculteurs du Dakota du Nord et de leur institution, en partie, une tentative de tirer parti de l'amendement Byrd pour se faire distribuer de l'argent?

M. Goodale: Je ne sais pas s'il y a un rapport avec l'amendement Byrd ou non, monsieur le sénateur. J'espère que non. Si, en août, on conclut qu'il n'y a pas préjudice, tout ce qui aura été perçu jusque là doit être remboursé. Nous sommes passés par un processus assez pénible il y a quelques années, si vous vous en rappelez, relativement aux porcs, et à une plainte que le programme de stabilisation qui était en vigueur, en ce qui concernait les porcs, était une forme de subvention. D'immenses sommes ont été perçues en droits compensateurs à l'époque. Au bout du compte, nous avons réussi à persuader les autorités que, comme nous avions eu raison, les droits devaient être remboursés. Au bout du compte, ils l'ont été, mais cela a pris un temps fou. Ce qui compte, c'est que nous essayions d'éviter le problème pour commencer.

Le sénateur Di Nino: Monsieur le ministre, votre éloquente présentation a illustré avec conviction, aux fins du compte rendu, des positions que, de toute évidence, au Canada, nous connaissons bien, ou du moins assez bien. Nous espérons pouvoir communiquer vos points de vue à un public plus vaste pour mettre les choses au clair. Je suis assez impressionné par votre présentation et j'ai quelques questions à vous poser.

Tout d'abord, nous avons entendu, pendant la tenue des audiences sur le sujet, ces dernières semaines, que nous, au Canada, n'avons peut-être pas fait assez pour nous faire valoir aux États-Unis. Nous n'en faisons peut-être pas assez, non plus, pour rétablir les faits tels qu'ils sont aux États-Unis, particulièrement si on pense, comme vous l'avez expliqué avec tant d'éloquence, que nous avons des intervenants, des partenaires américains, si on veut, ces organisations qui achètent nos produits.

Avez-vous des commentaires à faire là-dessus? Est-ce que ce reproche est mérité et devrions-nous faire quelque chose à ce sujet?

M. Goodale: C'est une préoccupation tout à fait justifiée, monsieur le sénateur. Peut-être est-ce dû avec notre nature canadienne assez passive. Nous tendons à agir en réaction à une

must recognize that this trading relationship with the United States is huge. It is incredibly valuable, both to us and to them, as is our broader relationship here in the North American continent. We need to work at this, not just when there are trouble spots but all the time so that we better understand each other. We have to work at it at all levels, the most senior levels of government in Canada and the United States, but also states and provinces, farm organizations on opposite sides of the border, and business people who flow back and forth across the border.

One would hope that might happen spontaneously, but the fact is it does not. We must find the opportunities for Canadians and Americans to communicate better with each other, to fully understand the facts, to get rid of some of those silly myths and anecdotes that persist. They are so factually erroneous, they are almost laughable on the Canadian side but yet passionately believed on the American side.

I remember addressing an organization called the North American Wheat Growers in the United States a few years ago. It is the biggest farm organization representing wheat producers in the U.S. They were taking me to task heavily for a particular Canadian subsidy program that they did not like and they thought it was the root of all evil. As the questioning kept going, I finally identified what program they were talking about. It was the Western Grain Transportation Act. When I met with them, it was about 1997. We abolished that legislation in 1995. However, this largest, most sophisticated representative organization of American wheat growers did not know it. They thought the old freight rate subsidies were still in place and actively being paid by Canada.

I had a devil of a time persuading them we had repealed the act, that the program was gone and there was no subsidization of freight rates, period. They probably still believe today — if you read some of the petitions filed — that there must be a hidden subsidy in here somewhere.

We have to work at improving the level of communication and the level of understanding and rapport with our American colleagues. We should not regard them as our problem and they should not regard us as their problem.

The real problem is international subsidies. The real culprit is primarily Europe, but the Americans almost match them dollar for dollar. The Americans have some cleaning up to do on the subsidization, too.

We would both get further if, rather than battering each other over the head across the 49th parallel, we join forces on this issue of the grain trade in the world, and have other allies like Australia

crise, mais à nous laisser aller un peu entre les crises. Nous devons reconnaître que cette relation commerciale, avec les États-Unis, revêt une immense importance. Elle est terriblement précieuse, tant pour nous que pour eux, de même que notre relation à plus grande échelle ici, sur le continent nord-américain. Nous devons y travailler, pas seulement de façon ponctuelle lorsqu'il y a des problèmes mais tout le temps, pour mieux parvenir à nous comprendre mutuellement. Nous devons y oeuvrer à tous les niveaux, celui des plus hauts fonctionnaires du gouvernement au Canada et aux États-Unis, mais aussi dans les États et les provinces, dans les organisations des deux côtés de la frontière et parmi les gens d'affaires qui font la navette entre les deux pays.

On pourrait espérer que cela se fasse de façon spontanée, mais le fait est que ce n'est pas le cas. Nous devons trouver des occasions pour les Canadiens et les Américains de mieux communiquer entre eux, de pleinement comprendre les faits, de se défaire de certains de ces mythes et anecdotes idiots qui persistent. Ils sont tellement faux dans les faits, que c'en est presque risible du côté canadien mais, pourtant, les Américains y croient ferme.

Je me rappelle avoir prononcé une allocution devant une organisation appelée North American Wheat Growers, aux États-Unis, il y a quelques années. C'est la plus grosse organisation agricole qui représente les producteurs de blé des États-Unis. Ils s'en sont pris à moi avec les gros canons, à propos d'un programme de subvention particulier du Canada qu'ils n'aimaient pas et qui, selon eux, était à la source de tous les maux. Tandis que je subissais le feu nourri des questions, j'ai finalement pu mettre le doigt sur le programme dont ils parlaient. Il s'agissait de la Loi sur les paiements de transition du grain de l'Ouest. Ma rencontre avec eux a eu lieu vers 1997. Nous avions aboli cette loi en 1995. Pourtant, cette organisation de grande envergure et très sophistiquée qui représentait les producteurs de blé ne le savait même pas. Ils pensaient que les anciennes subventions sur les tarifs marchandises étaient encore en vigueur et que le Canada les versait encore.

J'ai eu tout le mal du monde à les convaincre que nous avions abrogé la loi, que le programme n'existait plus et qu'il n'y avait plus de subvention des tarifs marchandises, point à la ligne. Ils sont probablement encore convaincus aujourd'hui — à en croire les pétitions déposées — qu'il doit y avoir une subvention cachée, quelque part.

Nous devons nous efforcer d'améliorer le niveau de communication et le degré de compréhension et des rapports avec nos collègues américains. Nous ne devrions pas les considérer comme notre problème, et ils ne devraient pas voir en nous leur problème.

Le problème véritable, ce sont les subventions internationales. Le coupable véritable est, surtout, l'Europe, mais les Américains en font presque tout autant. Les Américains auraient un peu de ménage à faire, eux aussi, dans leurs subventions.

Nous irions tous plus loin si, plutôt que de nous lancer des pierres d'un côté et de l'autre du 49^e parallèle, nous unissons nos forces relativement à cette question du commerce du grain dans le

and Argentina, other countries that were or are in the Cairns Group, to go after the real culprit when it comes to subsidization, and that is the European Union.

Senator Di Nino: There are other facts that we must make known to our American neighbours, our best friends, as you said. There is much ignorance in the U.S. about the benefit of Canada and Canadians to the U.S. As an example it comes mostly as a surprise to people when you tell them that 38 states look to Canada as their biggest export customer and that Canada is the American's best export market, as well as being its largest provider of energy. That is something of which they are unaware.

Mr. Goodale: There was \$50 billion worth of energy last year.

Senator Di Nino: Have you any more specific suggestions to help us in preparing our report? As you know, in the last while there has been a small number of grain farmers who wish to have the ability to trade directly with other countries, principally the U.S., et cetera, which has perhaps muddled the waters as well.

Mr. Goodale: On your latter point, clearly, there is some difference of opinion within Canada about farmers' preferences when it comes to marketing systems. Our whole point when we amended the Canadian Wheat Board Act back in 1998, and the amendments took effect on January 1, 1999, was to transfer the vast bulk of decision-making authority about the mandate and operating procedures of the Canadian Wheat Board from governments, politicians and bureaucrats, into the hands of farmers themselves. If you will, this was to democratize the Canadian Wheat Board to make it more accountable, flexible and to give it a modern kind of corporate governance. Thus, we abolished the old commissioner system. The Wheat Board used to be run by five commissioners, appointed entirely by the Government of Canada and entirely accountable to the Government of Canada. That system is gone. They now have a board of directors which numbers 15. Out of that 15, 10 are elected directly by farmers on four-year terms. It is staggered so that there is an election every two years. There was one last fall, which was very well participated in. Five of the producer directors were elected or re-elected as the case may be.

This has fundamentally changed the Canadian Wheat Board so that all the power and authority of the board is now not in the hands of government but in the hands of farmers. If farmers in Canada wish to change their marketing system, they are perfectly entitled to do so by the democratic means that are now in their hands.

People will sometimes observe that farmers in Ontario have some different marketing flexibilities under the Ontario Wheat Producers' Marketing Board that are not available under the

monde, et engageons d'autres alliés comme l'Australie et l'Argentine, d'autres pays qui faisaient partie ou font partie du groupe Cairns, pour nous en prendre aux vrais coupables en matière de subventions, soit l'Union européenne.

Le sénateur Di Nino: Il y a d'autres faits que nous devrions faire connaître à nos voisins américains, nos meilleurs amis, comme vous l'avez dit. Il règne une grande ignorance, aux États-Unis, sur les avantages que présentent le Canada et les Canadiens pour les États-Unis. Par exemple, les gens sont le plus souvent étonnés d'entendre que 38 États considèrent le Canada comme leur plus gros client de l'exportation, et d'apprendre que le Canada est le meilleur marché des exportations américaines, en plus d'être son plus gros fournisseur d'énergie. Ils ne le savent pas.

M. Goodale: Nous avons exporté pour 50 milliards de dollars d'énergie l'année dernière.

Le sénateur Di Nino: Avez-vous d'autres suggestions spécifiques pour nous aider dans la rédaction de notre rapport? Comme vous le savez, ces derniers temps, un petit nombre de cultivateurs de grains ont manifesté le désir de pouvoir traiter directement avec les autres pays, particulièrement les États-Unis, et cetera, ce qui a peut-être contribué aussi à troubler les eaux.

M. Goodale: À ce propos, il est clair qu'il y a certaines différences d'opinions au Canada même, en ce qui concerne les préférences des agriculteurs en matière de systèmes de mise en marché. Tout ce que nous voulions faire, en modifiant la Loi sur la Commission canadienne du blé, en 1998, et les modifications sont entrées en vigueur le 1er janvier 1999, c'était transférer le plus gros du pouvoir de décision sur le mandat et les procédures d'exploitation de la Commission canadienne du blé des gouvernements, des politiciens et des bureaucrates aux agriculteurs eux-mêmes. Si on veut, c'était dans le but de démocratiser la Commission canadienne du blé pour la rendre plus imputable, plus flexible, et pour qu'elle ait une espèce de gouvernance d'entreprise de style moderne. Ainsi, nous avons aboli l'ancien système des commissaires. La Commission canadienne du blé était, auparavant, dirigée par cinq commissaires, désignés entièrement par le gouvernement du Canada et relevant tout à fait de lui. Ce système n'est plus. Ils ont maintenant un conseil d'administration composé de 15 personnes. Sur ces 15 personnes, 10 sont directement élues par les agriculteurs pour des mandats de quatre ans. Les mandats sont échelonnés, et nous avons des élections tous les deux ans. Il y en a eu à l'automne dernier, avec un bon taux de participation. Cinq des administrateurs producteurs ont été réélus ou élus, selon le cas.

Tout cela a fondamentalement changé la Commission canadienne du blé, de sorte que tout le pouvoir et l'autorité de la Commission sont maintenant non plus entre les mains du gouvernement, mais dans celles des agriculteurs. Si les agriculteurs du Canada veulent changer leur système de mise en marché, ils en ont parfaitement le droit par des moyens démocratiques qui dépendent maintenant d'eux.

Les gens font parfois remarquer que les agriculteurs de l'Ontario ont un autre type de flexibilité en matière de mise en marché, avec l'Ontario Wheat Producers' Marketing Board, que

Canadian Wheat Board. Those marketing flexibilities were achieved in Ontario by the democratic decisions of the directors of the Ontario Wheat Producers' Marketing Board. Since we changed the law that governs the Canadian Wheat Board, farmers in Western Canada now have that same democratic authority, if they wish to exercise that authority.

My feeling is that rather than having these decisions driven largely politically, it is far better to have them driven by farmers themselves. That is why we democratized the legislation in 1999.

If farmers want a change, that is up to them. Their wishes in that regard ought to be respected. What I am pleased with is that the majority of those farmers who wish to see domestic change in the Canadian Wheat Board at the same time make the point that this is a decision for Canadians to make for themselves and it should not be driven by pressure from a foreign capital.

The chairman of the Western Canadian Wheat Growers Association, for example, took that position. He believes passionately that the Canadian Wheat Board ought to change, but he believes that decision should be made domestically in Canada by Canadians for our good Canadian reasons and should not be forced upon us either one way or the other by international pressures.

I pay tribute to that organization for taking what I think is the right policy position. They can be for or against the Canadian Wheat Board domestically, but that is for us to decide within Canada. We will decide in our own Canadian way. It will not be an imported decision from another country.

With respect to your report, that is up to you to decide. I appreciate that you will make a report, and that you have provided an opportunity for some information to be put on the record as a counterbalance to what Mr. Lash had to say earlier.

It would be important to encourage our grain trading relationship with the United States and indeed with the rest of the world, based upon hard facts and real evidence rather than myths, rumours and innuendos.

I hope that some of the statistics available to you would be convincing in making the point that there is no subsidization or dumping here. There is no avalanche or flood crossing the border. There is normal, proper trade that is fully within all of the rules that apply to Canada and the rules that apply to the United States.

We need to work harder to fully understand each other, to appreciate the facts on both sides of the border to see where our common interest lies and to tackle the real problem in the world, which is trade distorting international subsidization. That is the root of the problem; it is not the Canadian Wheat Board.

ne peut pas avoir la Commission canadienne du blé. Cette flexibilité a pu être obtenue, en Ontario, par le biais de décisions démocratiques des administrateurs de l'Ontario Wheat Producers' Marketing Board. Depuis que nous avons modifié la loi qui régit la Commission canadienne du blé, les agriculteurs de l'Ouest canadien ont maintenant le même pouvoir démocratique, s'ils veulent exercer ce pouvoir.

Je pense que plutôt que ces décisions soient surtout prises par l'appareil politique, il vaut beaucoup mieux qu'elles émanent des agriculteurs eux-mêmes. C'est pourquoi nous avons démocratisé la loi en 1999.

Si les agriculteurs veulent un changement, tout dépend d'eux. Leurs vœux, à cet égard, doivent être respectés. Ce que j'aime bien voir, c'est que la majorité des agriculteurs qui souhaitent des changements au pays, à la Commission canadienne du blé, affirment en même temps que c'est une décision que doivent prendre les Canadiens eux-mêmes, et qu'elle ne devrait pas être motivée par des pressions exercées par des intérêts étrangers.

La présidente de la Western Canadian Wheat Growers Association, par exemple, a adopté ce point de vue. Il est fermement convaincu que la Commission canadienne du blé doit changer, mais il pense que la décision devrait être prise au Canada par les Canadiens pour l'intérêt des Canadiens et ne devrait pas nous être imposée, d'une façon ou d'une autre, par des pressions exercées par l'étranger.

Je rends hommage à cette organisation pour avoir adopté ce qui, à mon avis, est une bonne position en matière de politique. Ils peuvent être favorables à la Commission canadienne du blé, ou contre elle au pays, mais c'est à nous d'en décider, au Canada. Nous prendrons cette décision à notre bonne vieille manière canadienne. Ce ne serait pas une décision importée d'un autre pays.

En ce qui concerne votre rapport, c'est à vous d'en décider. J'apprécie que vous rédigiez un rapport, et que vous ayez offert une occasion d'intégrer à ce rapport certaines informations pour faire la juste mesure avec les propos qu'a tenus M. Lash plus tôt.

Il serait important d'encourager notre relation d'échanges commerciaux de céréales avec les États-Unis et, de fait, avec le reste du monde, en se fondant sur des faits concrets et des preuves réelles plutôt que sur des mythes, des rumeurs et des sous-entendus.

J'espère que les statistiques que vous avez vous convaincront qu'il n'y a ni subvention, ni dumping. Il n'y a pas d'avalanche, ou d'inondation qui passe nos frontières. Il n'y a qu'un commerce normal, approprié, pleinement respectueux des règles qui s'appliquent au Canada et de celles qui s'appliquent aux États-Unis.

Il nous faut travailler plus fort pour nous comprendre mutuellement, pour comprendre les faits tels qu'ils sont des deux côtés de la frontière afin de voir où se trouvent nos intérêts communs et de nous attaquer au problème réel dans le monde, soit les subventions internationales qui faussent les échanges. C'est cela, le fond du problème; ce n'est pas la Commission canadienne du blé.

Senator Corbin: Thank you, Mr. Minister, for spelling things out. I certainly appreciate your indignation, but I also note your positive attitude towards solutions.

I should like to know the cost of the wrangling over the years. Would you have even an approximate figure, a ballpark figure of the costs involved in these disputes?

Mr. Goodale: When you are dealing with the countervail, the allegation is a government program is at fault; therefore, the government leads the defence.

If you are dealing with anti-dumping, the allegation is that a commercial entity is underpricing and, therefore, that commercial entity leads the defence; in this case, it would be the Canadian Wheat Board. There is a government defence involved. There is a Canadian Wheat Board defence involved. Very often, individual producers are called upon in one way or another to participate. The cost would be in the millions of dollars that have been absorbed in the lobbying and legal exercises over the course of the last decade. Just exactly how many millions, it would be hard to estimate off the top of my head, but it has been expensive for American farmers to pursue these actions. It has been even more expensive for Canadian farmers to defend against these actions. These actions are totally unproductive, pursuing a scapegoat that is not the real source of the problem.

I would love to make the case to American farmers that if they have a few million and we have a few million, we could find many better ways to spend that money than by getting into these false fights with each other.

Senator Corbin: In terms of countervail responses the government handles that. According to the long list of incidents that you have given us, I suspect that you now have a budget item, the man years and what have you, to respond to these untimely and unfounded allegations.

Mr. Goodale: You are probably right, Senator Corbin. Your question will inspire me to ask the officials if they can actually calculate the costs for the defence here.

I know the Canadian Wheat Board, for its part, must find its own resources to pay for this. They are quite concerned about the cost burden that farmers, in their view, must so unnecessarily pick up.

Senator Corbin: It is important to bring this out to the public. If you could supply the committee with those figures soon, it would be appreciated.

Did you know, for example, that for the softwood lumber issues, it has cost Canada globally, since 1987, over \$800 million in legal fees, plus another \$200 million at the WTO? I am afraid of what kind of figure you will come up with.

Le sénateur Corbin: Merci, monsieur le ministre, de nous avoir expliqué tout cela en détail. Je comprends certainement votre indignation, mais je remarque aussi votre attitude positive dans le sens de solutions.

J'aimerais savoir ce qu'ont coûté ces querelles depuis des années. Auriez-vous des chiffres approximatifs, une idée du prix de ces conflits?

M. Goodale: Quand il s'agit des droits compensateurs, en principe, c'est un programme public qui est en faute; par conséquent, c'est le gouvernement qui dirige la défense.

S'il s'agit d'anti-dumping, ce qui est sous-entendu, c'est qu'une entité commerciale vend en dessous du cours et, par conséquent, c'est elle qui dirige la défense; dans ce cas-là, ce serait la Commission canadienne du blé. Il y a donc une procédure de défense du gouvernement et une procédure de défense de la Commission canadienne du blé. Très souvent, les producteurs sont appelés à participer d'une façon ou d'une autre. Il en a certainement coûté des millions de dollars, qui ont été absorbés par les activités de lobbying et les procédures juridiques depuis une dizaine d'années. Quant à savoir exactement combien de millions, ce serait difficile à estimer au pied levé, mais toutes ces mesures ont coûté beaucoup aux agriculteurs américains. Il en a coûté encore plus aux agriculteurs canadiens pour se défendre contre ces procès. Tout cela est tout à fait contre-productif, quand on s'en prend à un bouc émissaire qui n'est même pas la source réelle du problème.

J'aimerais beaucoup faire comprendre aux agriculteurs américains que s'ils ont quelques millions et nous aussi avons quelques millions, nous pourrions trouver de meilleurs moyens de dépenser cet argent quand nous engageons dans ces fausses luttes les uns contre les autres.

Le sénateur Corbin: Pour ce qui est du droit compensateur, c'est le gouvernement qui s'en occupe. D'après la longue liste des incidents que vous avez donné, je soupçonne que vous avez maintenant un poste budgétaire, des années personnes et tout ce que vous voulez, pour réagir à ces allégations malvenues et non fondées.

M. Goodale: Vous avez probablement raison, sénateur Corbin. Votre question m'incitera à demander aux fonctionnaires s'ils peuvent calculer le prix de la défense.

Je sais que la Commission du blé, de son côté, doit puiser dans ses propres ressources pour payer tout cela. Elle se préoccupe beaucoup de ce fardeau financier qu'à son avis, les agriculteurs doivent si injustement assumer.

Le sénateur Corbin: Il est important que le public le sache. Si vous pouviez donner ces chiffres au comité assez rapidement, ce serait apprécié.

Saviez-vous, par exemple, que pour les problèmes de bois d'oeuvre, il en a coûté au Canada en gros, depuis 1987, plus de 800 millions de dollars en frais juridiques, plus 200 millions de dollars à l'OMC? Je crains que ce soit le genre de chiffres que vous obtiendrez.

Mr. Goodale: It is a shocking amount of money. Let me say this: Having a rules-based, multilateral trading system is a good thing. However, pursuing your rights under the rules, or defending yourself under the rules, can sometimes be a pretty expensive proposition.

I put a significant amount of credence in the suggestion made by Senator Di Nino and others, that we need to invest much more time and effort in preventive maintenance, to build and to have a good relationship so that we do not get into these costly, time-consuming, counterproductive, aggravating and harassing procedures. They serve no useful purpose for anybody.

Senator Austin: Minister, on the last point you were making, I am curious to know why you kept the word "board" when you took the government out of the board. It is a problem. The word "board" suggests a government agency. If you called it the Canadian wheat corporation, the perception of what it does would be more accurate; do you have a comment on that?

Mr. Goodale: You have a good point. Some attention was given to that at the time. The strong advice came from our customers in the world, in China, Japan, Korea, Indonesia, countries in northern Africa, south Asia and in Europe, that there was intrinsic value in "CWB." It has been there since 1935. It has had most of its existing marketing power since 1943. It is a respected title in international grain markets.

However, we may be arriving at the point where Canada Grain Inc. might be more reflective of the reality.

The Chairman: We really appreciate your responding to Mr. Lash on the record. We were in Winnipeg and spoke to the Wheat Board. We had the Wheat Board before us, but it was important that you come to give our staff a chance to put something in our report reflecting, in our opinion, the very correct arguments that you have made.

Honourable senators, before we go, I have a quick motion, which is, pursuant to the budget authority adopted by the Senate on April 3, 2003, that the committee retain the services of an English and a French editor to assist in its consideration of the special study on Canada's trade relationship with the United States of America and Mexico within the limits of the said budget. This is all in the budget and it is a good thing.

Senator Corbin: I so move.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The committee adjourned.

M. Goodale: C'est une somme prohibitive. Permettez-moi de dire ceci: un système d'échanges commerciaux multilatéraux fondés sur les règles est une bonne chose. Cependant, assurer ces droits en vertu des règles, ou se défendre selon les règles peut parfois s'avérer très onéreux.

Je suis tout à fait d'accord avec la suggestion du sénateur Di Nino et d'autres, qu'il nous faut investir beaucoup plus de temps et d'efforts dans l'entretien préventif, pour constituer et entretenir une bonne relation de manière que nous n'ayons pas à nous engager dans ces procédures coûteuses, chronophages, contre-productives, exaspérantes et harcelantes. Elles ne servent à rien, à personne.

Le sénateur Austin: Monsieur le ministre, au sujet de votre dernier argument, je serais curieux de savoir pourquoi vous avez conservé le terme «commission» lorsque vous avez éliminé le gouvernement de cet organe. C'est un problème. Le terme «commission» suggère un organisme du gouvernement. Si vous l'aviez appelé la corporation canadienne du blé, la perception de ce qu'elle fait serait plus exacte; qu'en dites-vous?

M. Goodale: Vous avez un bon argument. On y a un peu songé à l'époque. La ferme opinion de nos clients du monde entier, de la Chine, du Japon, de la Corée, de l'Indonésie, de pays de l'Afrique, de l'Asie septentrionale et de l'Europe, était que l'acronyme anglais «CWB» a une valeur intrinsèque. Il existe depuis 1935. La Commission exerce son pouvoir de mise en marché, tel qu'il est actuellement, en grande partie, depuis 1943. C'est un titre respecté sur les marchés internationaux de grains.

Cependant, il se pourrait bien qu'à un moment donné le titre «Canada Grain Inc.» soit plus représentatif de la réalité.

Le président: Nous apprécions vraiment que vous ayez répondu aux propos de M. Lash pour le compte rendu. Nous étions à Winnipeg et nous avons eu un entretien avec la Commission canadienne du blé. Nous avons entendu le témoignage de la Commission, mais il était important que vous veniez pour donner à notre personnel une occasion d'intégrer à notre rapport quelque chose qui reflète, selon nous, les arguments tout à fait justes que vous avez soulevé.

Honorables sénateurs, avant de partir, j'ai une motion à proposer rapidement, soit que, conformément à l'autorisation budgétaire adoptée par le Sénat le 3 avril 2003, que le comité retienne les services d'un éditeur anglais et français qui contribuera à l'examen de l'étude spéciale sur la relation commerciale du Canada avec les États-Unis d'Amérique et le Mexique, dans les limites dudit budget. Tout est dans le budget, et c'est une bonne chose.

Le sénateur Corbin: Je le propose.

Le président: Sommes-nous d'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

APPEARING:

The Honourable Ralph Goodale, P.C., M.P., Minister of Public Works and Government Services and Minister responsible for the Canadian Wheat Board.

COMPARAÎT:

L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux et ministre responsable de la Commission canadienne du blé.

